کامیابی... کن لوگوں کو ملتی ہے

منی بیک گارنٹی

پروفیسر ارشد جاوید کی زندگی بدلنے والی شاندار کتب

1۔ کامیابی کے اصول
2۔ کامیابی... کن لوگوں کو ملتی ہے
3۔ تعلیمی کامیابی
4۔ سیکس ایجوکیشن ____ سب کے لیے
5۔ ازدواجی خوشیاں __ خواتین کے لیے
6۔ ازدواجی خوشیاں __ مردوں کے لیے
7۔ متاثرین صدمے کی نفسیاتی بحالی
8۔ مسلمانوں کا ہزار سالہ عروج
9۔ روزمرہ آداب
10۔ اچھا مسلمان، برا مسلمان

www.noorclinic.com

کامیاب شخصیت

بنیادی خوبیاں

شخصی خوبیاں، جن کے بغیر کامیابی ممکن نہیں

پروفیسر ارشد جاوید

ایم۔اے نفسیات (امریکہ)
ہپناٹسٹ، ہپنوتھراپسٹ، سائیکوتھراپسٹ (امریکہ)
این ایل پی پریکٹیشنر
ممبر، امریکن سوسائٹی آف کلینیکل ہپناسس

واحد تقسیم کار

علم و عرفان پبلشرز

الحمد مارکیٹ، 40-اُردو بازار، لاہور
فون: 042-37352332-37232336

نام کتاب	:	کامیابی____ کن لوگوں کو ملتی ہے
مصنّف	:	پروفیسر ارشد جاوید
اشاعت سوم	:	مارچ 2011ء
تعداد	:	1100
کمپوزنگ	:	آصف محمود 0333-4272927
مطبع	:	شرکت پرنٹنگ پریس۔نسبت روڈ۔لاہور
سرورق	:	ریاظ
پبلشرز	:	بیسٹ بکس پبلی کیشنز 681۔شادمان۔ا۔لاہور
قیمت	:	350 روپے
قانونی مشیر	:	چودھری محمد انور ایڈووکیٹ

اِنتساب

بیٹیوں

صائمہ، تحریم، زِنیرہ اور ناہدہ

کے نام

جن کے ہونے سے گھر آباد اور دِل شاد ہے

فہرست

شکریہ

اپنے دوست اور معروف ادیب جناب اختر عباس صاحب کا بے حد ممنون ہوں کہ انھوں نے کتاب کا مسودہ پڑھا اور مفید مشورے دیے۔ ان کے مشوروں کی روشنی میں کتاب میں کئی تبدیلیاں کی گئیں۔ کتاب کا نام بھی آپ کے مشورے سے طے ہوا۔

میں برادرم اقبال خالد صاحب ڈپٹی ڈائریکٹر پنجاب آرٹس کونسل کا بے حد شکر گزار ہوں۔ آپ نے مسودے کا بغور مطالعہ فرمایا اور بعض غلطیوں کی تصحیح فرمائی۔

ہونہار شاگرد اور دوست جناب زیڈ۔ ایچ منور (ماہر نفسیات ، اسلام آباد، فون نمبر 0333-5144040) کا ممنون ہوں۔ انھوں نے مجھے اس کتاب کے لیے بہت سی مفید معلومات فراہم کیں۔

اسلام آباد کے مہربان جناب خلیل احمد صاحب (راحت بیکرز اینڈ سویٹس) کا بہت شکر گزار ہوں۔ آپ نے مجھے ایک شاندار کتاب The Secret سے متعارف کرایا۔ اپنی کتاب کے لیے میں نے اس کتاب سے بھی فائدہ اٹھایا۔

میں گجرات کے دوستوں، ماہر نفسیات پروفیسر ڈاکٹر سید صابر حسین شاہ صاحب (فون نمبر 0533602564) اور جناب اختر محمود چودھری صاحب کا شکر گزار ہوں جنھوں نے اس

کتاب کے لیے مفید مشورے دیے، جو کتاب کا حصہ بنے۔

پُر جوش نوجوان اور مصنّف سید قاسم علی شاہ صاحب کا ممنون ہوں جنھوں نے مسودے کو پڑھا اور مفید مشورے دیے۔

میں اپنی اہلیہ کا بے حد شکر گزار ہوں کہ انھوں نے مسودے کا ایک ایک لفظ پڑھا، غلطیوں کی نشاندہی کی اور مفید مشورے دیے۔

ان سیکڑوں مصنفین کا بھی تہہ دل سے ممنون ہوں جن کی تحریروں سے میں نے استفادہ کیا۔

کمپوزر جناب آصف محمود رانا صاحب کا بھی شکر گزار ہوں کہ انھوں نے تھوڑے وقت میں خوبصورت انداز میں کتاب کی کمپوزنگ کی۔

آخر میں اپنے معاون محمد ارشاد صاحب کا خصوصی شکریہ۔

ایک بدو رسول اللہ صلی اللہ علیہ والہ وسلم کے دربار میں حاضر ہوا اور عرض کی، یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ والہ وسلم میں کچھ پوچھنا چاہتا ہوں؟

فرمایا۔ ہاں کہو۔

بدو نے عرض کیا۔ یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ والہ وسلم! میں امیر (غنی) بننا چاہتا ہوں۔

فرمایا، قناعت اختیار کرو، امیر ہو جاؤ گے

عرض کیا۔ میں سب سے بڑا عالم بننا چاہتا ہوں

فرمایا، تقویٰ اختیار کرو، عالم بن جاؤ گے

عرض کیا۔ عزت والا بننا چاہتا ہوں

فرمایا، مخلوق کے سامنے ہاتھ پھیلانا بند کر دو، باعزت ہو جاؤ گے

عرض کیا۔ اچھا آدمی بننا چاہتا ہوں

فرمایا، لوگوں کو نفع پہنچاؤ

عرض کیا۔ عادل بننا چاہتا ہوں

فرمایا، جسے اپنے لیے اچھا سمجھتے ہو، وہی دوسروں کے لیے پسند کرو

عرض کیا۔ طاقت ور بننا چاہتا ہوں

فرمایا، اللہ پر توکل کرو

عرض کیا۔ اللہ کے دربار میں خاص (خصوصیت) درجہ چاہتا ہوں

فرمایا، کثرت سے ذکر کرو

عرض کیا۔ رزق کی کشادگی چاہتا ہوں

فرمایا، ہمیشہ باوضو رہو

عرض کیا۔ دعاؤں کی قبولیت چاہتا ہوں

فرمایا، حرام نہ کھاؤ

عرض کیا۔ ایمان کی تکمیل چاہتا ہوں

فرمایا، اخلاق اچھے کرلو

عرض کیا۔ قیامت کے روز اللہ سے گناہوں سے پاک ہوکر ملنا چاہتا ہوں

فرمایا، جنابت کے فوراً بعد غسل کیا کرو

عرض کیا۔ گناہوں میں کمی چاہتا ہوں

فرمایا، کثرت سے استغفار کیا کرو

عرض کیا۔ قیامت کے روز نور میں اٹھنا چاہتا ہوں

فرمایا، ظلم کرنا چھوڑ دو

عرض کیا۔ چاہتا ہوں اللہ مجھ پر رحم کرے

فرمایا، اللہ کے بندوں پر رحم کرو

عرض کیا۔ چاہتا ہوں اللہ میری پردہ پوشی کرے

فرمایا، لوگوں کی پردہ پوشی کرو

عرض کیا۔ رسوائی سے بچنا چاہتا ہوں

فرمایا، زنا سے بچو

عرض کیا۔ چاہتا ہوں اللہ اور اس کے رسول ﷺ کا محبوب بن جاؤں

فرمایا، جو اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول ﷺ کو محبوب ہو، اسے اپنا محبوب بنالو

عرض کیا۔ اللہ کا فرمانبردار بننا چاہتا ہوں

فرمایا، فرائض کا اہتمام کرو

عرض کیا۔ احسان کرنے والا بننا چاہتا ہوں

فرمایا، اللہ تعالیٰ کی یوں بندگی کرو جیسے تم اسے دیکھ رہے ہو، یا جیسے وہ تمھیں دیکھ رہا ہے

عرض کیا۔ یارسول اللہ صلی اللہ علیہ والہ وسلم! کیا چیز گناہوں سے معافی دلائے گی

فرمایا، آنسو، عاجزی اور بیماری

عرض کیا۔ کیا چیز دوزخ کی آگ ٹھنڈا کرے گی

فرمایا، دنیا کی مصیبتوں پر صبر

عرض کیا۔ اللہ تعالیٰ کے غصے کو کیا چیز سرد کرتی ہے

فرمایا، چپکے چپکے صدقہ اور صلہ رحمی

عرض کیا۔ سب سے بڑی برائی کیا ہے

فرمایا، بداخلاقی اور بخل

عرض کیا۔ سب سے بڑی اچھائی کیا ہے

فرمایا، اچھے اخلاق، تواضع اور صبر

عرض کیا۔ اللہ تعالیٰ کے غصے سے بچنا چاہتا ہوں

فرمایا، لوگوں پر غصہ کرنا چھوڑ دو (ابن ماجہ)

☆☆☆

حرفِ اوّل

ہر کامیاب انسان شعوری یا غیر شعوری طور پر چند اصولوں پر عمل کرتا ہے اور کامیاب ہو جاتا ہے۔ اپنی معروف کتاب ''کامیابی کے اصول'' میں ان اصولوں کا مفصّل ذکر کر چکا ہوں۔ کامیابی کے اہم اصولوں کا خلاصہ کچھ یوں ہے:

- کامیابی حاصل کرنے کے لیے سب سے پہلے کامیاب ہونے کے بارے میں سوچیں۔
- کامیابی کی ذمے داری قبول کریں۔ ہر فرد اپنی تقدیر کا خود مالک ہے، کوئی دوسرا آپ کی تقدیر نہ بدلے گا۔
- گول کا تعین کریں، یعنی طے کریں کہ آپ کیا حاصل کرنا، بننا یا کرنا چاہتے ہیں۔
- کامیابی کی شدید خواہش اور تڑپ کے بغیر کوئی بھی قابل ذکر کامیابی حاصل نہیں کی جا سکتی۔ ایسی خواہش جو فرد کو گول کے حصول کے لیے بے چین کر دے۔
- مثبت ذہنی رویہ کامیابی کی بنیاد ہے۔ ہم اپنے ذہنی رویے کو بدل کر اپنی زندگی بدل سکتے ہیں۔
- کامیابی یقین کامل سے شروع ہوتی ہے۔ اپنی صلاحیتوں اور کامیابی پر مکمّل یقین۔
- کوئی بھی فرد اپنے کام کو پسند کیے بغیر کامیاب نہیں ہو سکتا۔
- کامیابی کے لیے آپ کو صرف ایک آئیڈیے کی ضرورت ہے جسے عملی شکل دی جا سکے۔
- کوئی بھی قابل ذکر کامیابی خصوصاً مالی کامیابی، رسک لیے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔
- فیصلوں کے دم سے عروج حاصل ہوتا ہے اور فیصلوں کے دم سے لازوال۔ اپنی زندگی

کو بدلنے کا فیصلہ کریں۔
- کامیابی خود بخود حاصل نہیں ہوتی بلکہ اس کے لیے منصوبہ بندی کرنا پڑتی ہے۔
- منصوبہ کتنا ہی شاندار کیوں نہ ہو۔ جب تک اس پر عمل نہ ہوگا، کامیابی حاصل نہ ہوگی۔
- اِلتوا کی عادت کو ختم کریں۔ کامیاب لوگ منصوبے پر فوراً عمل شروع کر دیتے ہیں جب کہ ناکام لوگ عمل کو ملتوی کر کے ہمیشہ کے لیے ناکام ہو جاتے ہیں۔
- دنیا میں کوئی بھی چیز مفت نہیں ملتی۔ کامیابی اپنی قیمت مکمّل اور پیشگی مانگتی ہے۔ کامیاب لوگ، ناکام لوگوں سے زیادہ محنت کرتے ہیں اور زیادہ قربانیاں دیتے ہیں۔
- کوئی بھی کامیابی آسانی سے حاصل نہیں ہوتی۔ کامیابی کا سفر عروج اور بلندی کا سفر ہے اور چڑھائی کبھی آسان نہیں ہوتی۔
- کوئی بھی عظیم کامیابی ناکامی کے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔
- استقامت کامیابی کی کنجی ہے۔ کامیاب لوگ کوشش ترک نہیں کرتے۔

جب میں کامیابی کے اصولوں کو جاننے کی کوشش کر رہا تھا، اس دوران میں مجھے بار بار احساس ہوا کہ کامیاب لوگ نہ صرف کامیابی کے مذکورہ بالا اصولوں پر عمل کرتے ہیں بلکہ ان میں بعض ایسی بنیادی خوبیاں اور خصوصیات بھی ہوتی ہیں جو کامیابی کے لیے ناگزیر ہیں۔ ان خصوصیات کے بغیر یا یوں سمجھیے کہ صرف کامیابی کے اصولوں کو جاننے سے کامیابی حاصل نہیں ہوتی۔ یہ شخصی خوبیاں درج ذیل ہیں:

1۔ خود اعتمادی
2۔ ضبطِ نفس
3۔ مثبت سوچ
4۔ مثبت خود شناسی
5۔ اچھی عادات
6۔ معاوضے سے زیادہ کام کرنا
7۔ اپنے شعبے میں بہترین بننا
8۔ لیڈر شپ کی صلاحیت
9۔ مسائل حل کرنے کی صلاحیت
10۔ بہتر قوتِ فیصلہ
11۔ ٹائم مینجمنٹ
12۔ اچھے تعلّقات بنانا
13۔ اچھے مرشد کا انتخاب
14۔ مطالعہ کی عادت

15۔سوال کرنا　　16۔اچھی صحت

17۔ذہنی دباؤ سے نمٹنے کی صلاحیت

اس کتاب میں نہ صرف ان خصوصیات کا تفصیلی جائزہ لیا گیا ہے بلکہ اس میں بہت سے ایسے طریقے بھی بتائے گئے ہیں جن کی مدد سے یہ خوبیاں پیدا کی جا سکتی ہیں۔کتاب میں بعض چیزوں کو ان کی اہمیت کی وجہ سے یا قارئین کی سہولت کے لیے دہرایا بھی گیا ہے۔کچھ باتوں میں شاید تکرار محسوس ہو، کیونکہ وہ آپس میں ملتی جلتی ہیں۔لیکن اگر بغور دیکھیں تو محسوس ہو گا کہ وہاں تکرار نہیں ہے بلکہ دونوں میں فرق ہے، اگرچہ فرق بہت معمولی سا ہے۔

ہفت روزہ ''ندائے ملت'' کے مطابق اگر یہ دونوں کتب 1۔کامیابی کے اصول 2۔کامیابی ... کن لوگوں کو ملتی ہے، بی۔اے کے سلیبس میں شامل ہو جائیں تو 15 سال میں اس ملک میں ایک اچھی تبدیلی آ سکتی ہے۔میٹرک کے طلبہ کے لیے ہماری منفرد کتاب ''تعلیمی کامیابی'' شائع ہو چکی ہے۔

کتاب کے حوالے سے اپنی رائے دینا نہ بھولیے۔فون کیجیے، پیغام دیجیے، خط لکھیے۔کتاب کی بہتری کے لیے اپنی تجاویز سے آگاہ فرمائیں۔میں آپ کا ممنون ہوں گا۔آئندہ ایڈیشن کو مزید بہتر بنانے میں سہولت ملے گی۔

ارشد جاوید
521جی۔جوہر ٹاؤن، لاہور
0300-9484655

خود اعتمادی

کامیابی کی سب سے بڑی وجہ خود اعتمادی ہے۔اسی طرح ناکامی کی ایک بہت اہم وجہ عدم خود اعتمادی ہے۔یہ کامیابی اور ترقی کی راہ میں بہت بڑی رکاوٹ ہے۔خود اعتمادی سے مراد کوئی بھی فرد خود اعتمادی کے بغیر کوئی بڑی کامیابی حاصل نہیں کر سکتا۔کسی بھی چیز کو کامیابی کے ساتھ کرنے کے لیے پُر اعتماد ہونا ایک اہم اور طاقت ور محرک ہے۔ایک نہایت ذہین مگر خود اعتمادی سے محروم طالب علم اتنی ترقی نہیں کرتا جتنی ایک اوسط ذہانت مگر خود اعتمادی سے بھرپور طالب علم کرتا ہے۔

پاکستان میں عظیم اکثریت خود اعتمادی کی کمی کا شکار ہے۔عدم خود اعتمادی میں فرد کو یقین نہیں ہوتا کہ وہ کوئی کام کر سکے گا۔ایسے لوگ دوسرے لوگوں کے سامنے کوئی کام نہیں کر سکتے، مثلاً کلاس میں سوال نہیں پوچھ سکتے، لوگوں کے سامنے کھڑے ہو کر اپنے خیالات کا اظہار نہیں کر سکتے۔ ان کو یقین ہوتا ہے کہ ان سے کام نہ ہو سکے گا، کام غلط ہو جائے گا، یا وہ ناکام ہو جائیں گے۔ اس صورت میں فرد کو اپنی صلاحیتوں اور اہلیتوں کے بارے میں شکوک وشبہات ہوتے ہیں۔

ماہرین کا خیال ہے کہ خود اعتمادی فطری یا پیدائشی صلاحیت نہیں بلکہ یہ مشق سے حاصل ہوتی ہے۔عدم خود اعتمادی فرد کی کامیابی اور ترقی میں بہت بڑی رکاوٹ ہے، بلکہ یہ سب سے بڑی رکاوٹ ہے، لہٰذا اسے ختم ہونا چاہیے۔عدم خود اعتمادی کے خاتمہ کے لیے چند اہم طریقے

درج ذیل ہیں:

1۔ خود اعتمادی میں کمی کی بڑی وجہ ماضی کا کوئی ناخوشگوار واقعہ ہوتا ہے یا پھر بچپن میں والدین کا نامناسب رویہ۔مثلاً اس قسم کے فقرے کہ ''تم یہ کام نہیں کر سکتے''، ''تم سے یہ کام نہ ہوگا'' وغیرہ۔اس صورت میں کسی ماہر نفسیات سے مدد حاصل کریں۔

2۔ احساس کمتری: خود اعتمادی میں کمی کی ایک وجہ احساس کمتری ہے۔احساس کمتری کی کوئی نہ کوئی وجہ ضرور ہوتی ہے۔سب سے پہلے اس وجہ کو معلوم کریں پھر اس وجہ کو دور کرنے کا پروگرام بنائیں۔اکثر اوقات بچپن کے ناخوشگوار واقعات احساس کمتری کو جنم دیتے ہیں۔عموماً فرد ان واقعات کو بھول چکا ہوتا ہے۔اگر فرد ان واقعات سے آگاہ ہو جائے اور پھر مناسب اقدامات اٹھائے تو احساس کمتری ختم ہو جاتا ہے، مگر اس کے لیے کسی اچھے ماہر نفسیات کی خدمات حاصل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔تاہم مندرجہ ذیل پر عمل کر کے آپ بہت حد تک اپنے احساس کمتری کا خاتمہ کر سکتے ہیں۔

A۔ یہ بات ہر وقت ذہن میں رکھیں اور اس پر فخر کریں کہ پورے کرۂ ارض پر آپ جیسا کوئی دوسرا فرد موجود نہیں، یعنی آپ منفرد ہیں۔دوسرے الفاظ میں پوری زمین پر کوئی اور فرد آپ جیسا نہیں ہے، آپ لاثانی ہیں۔آپ کو ایک خاص مقصد کے لیے پیدا کیا گیا ہے۔آپ کے بغیر کائنات نامکمّل ہوتی۔

B۔ ہر انسان میں کچھ خوبیاں ضرور ہوتی ہیں۔اپنی خامیوں کو بھول جائیں اور اپنی خوبیاں تلاش کریں۔ان خوبیوں کی فہرست بنائیں۔اس فہرست میں چھوٹی سے چھوٹی خوبی شامل کر لیں۔مثلاً اچھی صحت، لباس کا اچھا ذوق، مطالعہ کا شوق، خوش اخلاقی، ایمان داری، جھوٹ نہ بولنا، نرم دلی، غیبت اور گالی گلوچ سے بچنا، لوگوں کے کام آنا، خندہ پیشانی سے ملنا، اچھی شکل، اچھی آواز، اچھے بال، خوبصورت لکھائی، اچھی تحریر، کسی خاص مضمون میں اچھا ہونا، کھیل میں اچھا ہونا، تقریر کی صلاحیت، شاعری، اچھا حافظہ اور دین کا فہم وغیرہ۔اپنی خوبیوں کی اس فہرست کو احساس کمتری کے خاتمے تک روزانہ صبح اور شام پڑھیں اور اچھا محسوس کریں۔

C۔ ہم میں سے ہر فرد کوئی نہ کوئی کام دوسروں سے بہتر طور پر کر سکتا ہے۔یعنی خدا نے ہر فرد کو بعض خاص صلاحیتوں سے نوازا ہوتا ہے۔کسی کو زیادہ صلاحیتیں دی ہوتی ہیں اور کسی کو کم۔تاہم دنیا میں کوئی ایک فرد بھی ایسا نہیں جس کو ایک بھی صلاحیت نہ دی گئی ہو، یعنی ہر فرد کم از کم ایک خصوصی صلاحیت ضرور رکھتا ہے جس میں وہ دوسروں سے بہتر ہوتا ہے، مثلاً انڈے بنانا، سالن پکانا، جوتا پالش کرنا، لطیفہ سنانا اور سامع بننا وغیرہ۔آپ کی سب سے اچھی صلاحیت کیا ہے؟ اپنی خصوصی صلاحیتوں کی فہرست بنائیں ان کو روزانہ کم از کم ایک بار پڑھیں اور ان پر فخر کریں۔

D۔ اپنے بارے میں کبھی منفی باتیں مثلاً احمق، بدشکل اور ناکام وغیرہ نہ کہیں۔اور دوسرے لوگوں کو بھی اجازت نہ دیں کہ وہ آپ کے بارے میں کوئی منفی بات کہیں۔دو ہفتوں کے لیے ایک چارٹ پر نوٹ کریں کہ وہ کیا چیزیں ہیں جن کی وجہ سے آپ اپنے بارے میں منفی باتیں کہتے ہیں؟ وہ کیا چیز ہے جس کی وجہ سے آپ اپنے آپ کو کم تر اور حقیر سمجھتے ہیں۔اپنی منفی سوچوں کی نگرانی کریں۔جونہی احساس کمتری کا کوئی فقرہ مثلاً ''میں بے وقوف ہوں'' کہنے لگیں تو فوراً کہیں ''Stop'' اور پھر مثبت بات مثلاً ''میں سمجھ دار ہوں'' کہیں۔مشق جاری رکھیں حتیٰ کہ آپ اپنے آپ کو کمتر سمجھنا بند کر دیں۔ایک اور چارٹ بنائیں جس میں درج کریں کہ آپ نے ایک دن میں کتنی بار اپنی منفی سوچوں کو کنٹرول کیا۔پھر اپنے آپ کو انعام دیں، مثلاً اپنے کندھے تھپتھپائیں، اپنی پسند کی کوئی چیز کھائیں وغیرہ۔

E۔ کسی ایک کام یا شعبے میں مہارت حاصل کریں مثلاً لطیفے سنانا، حالات حاضرہ سے باخبر رہنا، وغیرہ۔کسی خاص عالمی مسئلہ پر زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کریں۔کسی کھیل کے بارے میں زیادہ معلومات حاصل کریں۔کوئی کاپی لیں، ان معلومات کو وہاں نوٹ کرتے جائیں اور ان کو گاہے گاہے پڑھتے رہیں حتیٰ کہ وہ آپ کو یاد ہو جائیں۔اس سلسلے میں بازار میں مفید کتب دستیاب ہیں، انھیں خریدیں اور ان سے فیض یاب ہوں۔ان معلومات یا خصوصی مہارت کو اپنی گفتگو کے دوران میں استعمال کریں۔

F۔ اپنی پرانی غلطیوں اور کوتاہیوں کے لیے اپنے آپ کو معاف کر دیجیے اور ان کو بھول جائیے۔ ان کو یاد رکھنے سے کچھ فائدہ حاصل نہ ہوگا بلکہ اس سے آپ کی پریشانیوں میں اضافہ ہوگا، خودترسی سے بھی نجات حاصل کریں۔ اپنی خوبیوں پر نگاہ رکھیں۔

G۔ احساس کمتری کی ایک بڑی وجہ کوئی جسمانی نقص ہوتا ہے۔ کچھ لوگ کسی جسمانی نقص کی وجہ سے احساس کمتری کا شکار ہو جاتے ہیں، جب کہ بعض دوسرے اس سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ جسمانی نقص اعلیٰ کارکردگی کے لیے ایک بہت بڑا محرک اور اثاثہ ثابت ہو سکتا ہے۔ آپ بھی اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

جسمانی نقائص سے کچھ فرق نہیں پڑتا۔ اپنے نقص کو چھپانے کی کوشش نہ کریں، اس طرح لوگ زیادہ متوجہ ہوتے ہیں۔ اگر نقص فطری ہے تو اس میں آپ کی کوتاہی شامل نہیں۔ آج کے سائنسی دور میں بہت سے نقائص دور کیے جا سکتے ہیں۔ اس سلسلے میں معلومات حاصل کریں۔ ممکن ہے کہ آپ کا جسمانی نقص ٹھیک ہو جائے۔ تاہم اگر ٹھیک نہ ہو تو بھی اس کی پرواہ نہ کریں۔ اس نقص کو قبول کر لیں اور بھول جائیں۔ اپنی ساری توجہ اپنے نقص کی بجائے اپنی تعلیم اور تعمیر شخصیت پر مرکوز کریں۔ یقین کریں کوئی بھی آپ کو آپ کے جسمانی عیب کی وجہ سے مسترد نہیں کرے گا۔ اپنی شخصیت کو نکھاریں۔ اپنی خصوصیات کو مزید بہتر کریں۔ لوگ آپ کو پسند کریں گے۔

دنیا میں نہ جانے کتنے ایسے لوگ گزرے ہیں جنھوں نے اپنے جسمانی عیب اور نقص کے باوجود انسانی تاریخ پر گہرے اثرات مرتب کیے۔ انگریزی کا عظیم شاعر ملٹن اندھا تھا، مغل بادشاہ اکبر ان پڑھ اور عظیم فاتح، امیر تیمور لنگڑا تھا۔ اسی طرح نپولین بوناپارٹ کا قد چھوٹا تھا اور قائداعظم محمد علی جناح بہت دبلے پتلے اور کمزور صحت کے مالک تھے۔ پاکستان سپریم کورٹ کے سابق چیف جسٹس نسیم حسن شاہ کا قد بہت ہی چھوٹا تھا۔ ان افراد نے اپنی جسمانی کمزوری کو اپنی ترقی کی راہ میں رکاوٹ نہ بننے دیا۔

H۔ اپنے آپ کو اپنے معاشرے اور اردگرد کے ماحول کے لیے مفید بنائیں۔ لوگوں کے کام آئیں۔ جلد ہی آپ کو احساس ہوگا کہ آپ معاشرے کے لیے کس قدر مفید

ہیں۔ لوگ آپ کی عزت کریں گے، آپ کی قدردانی ہوگی اور آپ کا احساس کمتری ختم ہو جائے گا۔ یہ بات ذہن میں رکھیں کہ لوگ آپ کی ظاہری شکل و صورت کی وجہ سے آپ کو دوست نہیں بناتے بلکہ شخصی خوبیوں کی وجہ سے۔ یہ خوبیاں آپ بھی پیدا کر سکتے ہیں۔

I۔ کسی نے خوب کہا ہے کہ آپ وہی ہیں جو آپ پہنتے ہیں۔ یعنی روزمرہ زندگی میں کسی اجنبی کو کیا علم کہ آپ ڈاکٹر ہیں یا گریڈ 22 کے اعلیٰ افسر، ان کا آپ کے ساتھ رویہ اور برتاؤ آپ کے لباس اور ظاہری شکل و صورت کی وجہ سے ہوتا ہے۔ اگر آپ کا لباس صاف ستھرا، باذوق اور آپ کے جوتے پالش شدہ ہیں تو لوگوں کا رویہ احترام کا ہوگا۔ لیکن اگر قمیص کے کالر پر میل لگی ہوئی ہے، جوتے گردآلود ہوں، شیو بڑھی ہوئی ہو اور پتلون، کوٹ یا واسکٹ پر سلوٹیں ہوں تو پھر کوئی احمق ہی آپ کا احترام کرے گا۔ لہٰذا اپنے لباس اور ظاہری شخصیت پر خصوصی توجہ دیں۔ اگر آپ شیو کرتے ہیں تو داڑھی بڑھی ہوئی نہ ہو۔ داڑھی رکھی ہے تو کم از کم ہر تیسرے دن خط ضرور بنایا جائے۔ اچھا لباس شخصیت کو بہت پُرکشش بناتا ہے۔ اچھے لباس کے ساتھ اگر دھیمی خوشبو بھی استعمال کریں تو سونے پر سہاگہ ہوگا۔

J۔ دوسرے لوگوں سے موازنہ نہ کریں۔ البتہ ترقی کے لیے اپنے سے بلند لوگوں سے مقابلہ کریں اور ان سے آگے نکلنے کا عزم اور کوشش کریں، جبکہ عام زندگی میں اپنے سے کمتر لوگوں کے ساتھ موازنہ کریں اور پھر خدا کا شکر ادا کریں کہ آپ ہزاروں افراد سے بہتر ہیں۔ یہ بات ہمیشہ ذہن میں رکھیں کہ ہم سب آدم علیہ السّلام کی اولاد ہیں۔ اس طرح سب برابر ہیں۔ اسی لیے حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا کہ گورے کو کالے پر فضیلت نہیں۔ فضیلت صرف کردار اور اعمال کی وجہ سے ہے۔ اپنا موازنہ اپنے سے بہتر لوگوں سے کر کے پریشان نہ ہوں۔ یقین کریں کہ ہر فرد سے بہتر لوگ اللہ تعالیٰ نے پیدا کر رکھے ہیں۔ لہٰذا اپنا موازنہ کم تر لوگوں سے کریں اور پُرسکون ہو جائیں۔

سوچیں کہ آپ کتنے لوگوں سے بہتر ہیں اور پھر اچھا محسوس کریں۔ ویسے بھی موازنہ

عموماً غلط قسم کا ہوتا ہے اور یہ نقصان دہ بھی ہوتا ہے۔ ممکن ہے کہ کوئی فرد شکل وصورت اور ذہانت وغیرہ میں آپ سے بہتر ہو مگر یقین رکھیں کہ آپ میں کم از کم ایک صلاحیت ایسی ضرور ہے جو دوسروں میں نہیں۔ اپنی اس صلاحیت کو بہتر بنائیں اور خوب ترقی دیں۔ اس سے آپ کا احساس کمتری ختم ہو جائے گا۔

K۔ غربت بھی احساس کمتری کی ایک بڑی وجہ ہے۔ غربت کو اپنی ترقی کے راستے میں رکاوٹ نہ بننے دیں اور ان لوگوں کی مثالیں سامنے رکھیں جنھوں نے غربت میں آنکھ کھولی مگر اپنی محنت اور لگن سے دنیا میں اپنا نام روشن کیا۔ قطب الدین ایبک نے جو کہ ایک غلام تھا، خاندان غلاماں کی بادشاہی کی بنیاد رکھی۔ امریکی صدر نکسن بچپن میں جوتے پالش کیا کرتا تھا۔ مشہور شاعر احسان دانش نے پنجاب یونیورسٹی کی تعمیر میں بطور مزدور کام کیا اور پھر اسی یونیورسٹی کے ایم۔ اے کے پرچے دیکھنے کا اعزاز حاصل کیا۔ ماضی کے اکثر عظیم لوگوں نے اپنی زندگی کا آغاز غربت سے کیا۔

L۔ عظیم ماہر نفسیات الفریڈ ایڈلر نے کہا کہ اگر آپ اپنے ساتھیوں میں دلچسپی لیں اور اپنے آپ کو ان کے لیے مفید اور کارآمد بنائیں، ان کے کام آئیں تو آپ کا احساس کمتری ختم ہو جائے گا۔

M۔ احساس کمتری کو ختم کرنے کا ایک آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ روزمرہ زندگی میں اس طرح ظاہر کریں کہ جیسے آپ احساس کمتری کا شکار نہیں۔ جلد ہی آپ کا احساس کمتری ختم ہو جائے گا۔

N۔ آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ احساس کمتری کا شکار نہیں بلکہ بہت پُر اعتماد ہیں۔

3۔ شرمیلا پن: خوداعتمادی میں کمی کی ایک اہم وجہ شرمیلا پن ہے۔ شرمیلا پن سے مراد لوگوں خصوصاً اجنبی، جنس مخالف یا صاحب منصب اور اقتدار کا خوف ہے۔ شرمیلے لوگ عام لوگوں سے رابطہ قائم کرنے سے گھبراتے ہیں، ان سے ملنے سے گریز اور احتراز کرتے ہیں۔ شرمیلے پن کی وجہ سے ان کا نئے لوگوں سے ملنا اور ان سے دوستی قائم کرنا مشکل ہوتا ہے۔ یہ لوگ سماجی اجتماعات سے بچتے ہیں جس کی وجہ سے یہ سماجی زندگی

کے لطف سے محروم رہتے ہیں۔

شرمیلے افراد لوگوں خصوصاً اجنبی لوگوں کی موجودگی میں بے چین ہو جاتے ہیں، بے کلی اور گھبراہٹ محسوس کرتے ہیں۔ اس ماحول میں ان کی نبض کی رفتار اور دل کی دھڑکن تیز ہو جاتی ہے، منہ سرخ ہو جاتا ہے اور پسینہ آ جاتا ہے۔ گھبراہٹ کی وجہ سے وہ واضح طور پر سوچ نہیں سکتے۔ شرمیلے لوگوں کو صاحب منصب لوگوں سے رابطہ قائم کرنے میں مشکل پیش آتی ہے، خصوصاً ملازم اپنے افسر اور طالب علم اپنے استاد یا ادارے کے سربراہ سے رابطہ کرتے وقت بہت دقت محسوس کرتے ہیں۔ ان لوگوں کی کوشش ہوتی ہے کہ یہ اپنے افسر یا پرنسپل سے اس وقت ملیں جب افسر یا پرنسپل کے پاس کوئی دوسرا موجود نہ ہو۔ اس کے لیے وہ گھنٹوں بلکہ ہفتوں انتظار کر سکتے ہیں۔ اس طرح کسی اجنبی کو فون کرنا بھی ان کو بہت مشکل محسوس ہوتا ہے۔

شرمیلے افراد دوسرے لوگوں کی موجودگی میں عموماً خاموش رہتے ہیں۔ آنکھیں ملا کر بات نہیں کرتے، اکثر اوقات دھیمی آواز میں بولتے ہیں۔ لوگوں کی موجودگی میں کوئی کام کرنے میں پہل نہیں کرتے۔ لوگوں کی موجودگی میں کوئی بھی کام اعتماد سے نہیں کر سکتے۔ انھیں اگر دوسرے لوگوں کے سامنے کچھ کرنے کو کہا جائے تو یہ عدم اعتماد کی وجہ سے خوفزدہ ہو جاتے ہیں۔ شرمیلے لوگ عموماً اچھے اور موثر لیڈر ثابت نہیں ہوتے۔

زیادہ شرمیلا پن ڈیپریشن (افسردگی) تشویش واضطراب اور احساس تنہائی کا سبب بن جاتا ہے جو فرد کو ایک نفسیاتی مریض بنا دیتا ہے۔ شدید شرمیلے پن میں فرد ڈیپریشن کی وجہ سے خودکشی کرنے پر تیار ہو جاتا ہے۔ شرمیلے فرد کو ہمیشہ یہ خیال ہوتا ہے کہ نہ جانے لوگ اس کے بارے میں کیا سوچیں گے اور اس کو خوف ہوتا ہے کہ کہیں اس سے کوئی غلطی نہ ہو جائے اور اس طرح وہ تضحیک اور تمسخر کا نشانہ نہ بن جائے۔

بعض لوگ صرف مخصوص حالات اور افراد کے درمیان شرمیلا پن محسوس کرتے ہیں، مثلاً کسی جگہ تقریر کرتے ہوئے، کسی نئے ماحول یا بڑے گروپ مثلاً پارٹی وغیرہ میں اور بعض جنس

مخالف سے رابطہ کرتے وقت شرمیلے پن کا شکار ہو جاتے ہیں۔

بقول مشہور امریکی ماہر نفسیات فلپ زمبارڈے، جس نے شرمیلا پن پر بہت کام کیا، شرمیلا پن جسمانی معذوری کی طرح ذہنی معذوری ہے جو افراد کو مفلوج کر دیتی ہے۔ شرمیلا پن ایک منفی طاقت ہے جس کے بہت سے نقائص ہیں۔ ان میں سے چند اہم درج ذیل ہیں:

A۔ شرمیلے لوگ اہل اقتدار اور افسران اعلیٰ سے اپنے حقوق نہیں مانگ سکتے جس کی وجہ سے وہ اپنے جائز حقوق سے بھی محروم رہتے ہیں۔

B۔ شرمیلے لوگ اپنی صلاحیتوں کا بھرپور اظہار نہیں کر سکتے، جس کی وجہ سے نہ صرف یہ خود بلکہ معاشرہ بھی ان کی صلاحیتوں سے محروم رہتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ دنیا کی تعمیر میں ان کا کردار قابل ذکر نہیں۔

C۔ عام لوگوں کی موجودگی میں یہ لوگ جو کچھ کہنا چاہتے ہیں کہہ نہیں پاتے اور جو کچھ کرنا چاہتے ہیں کر نہیں سکتے۔

D۔ یہ لوگ اپنے کسی ذاتی مسئلے کے لیے کسی سے مدد طلب نہیں کر سکتے۔

E۔ لوگوں کی موجودگی میں شرمیلے لوگ اچھی کارکردگی کا مظاہرہ نہیں کر سکتے۔ یہ چیز ان کی ترقی میں ایک بہت بڑی رکاوٹ ثابت ہوتی ہے۔

F۔ شرمیلے افراد دوسرے لوگوں کی موجودگی میں صاف اور واضح طور پر سوچ نہیں سکتے جس کی وجہ سے یہ اپنے بہترین خیالات اور رائے کا اظہار نہیں کر سکتے۔

مختصر الفاظ میں شرمیلا پن لوگوں کی ترقی میں جگہ جگہ رکاوٹ بنتا ہے۔ بہت سے افراد صرف اس لیے ترقی نہ کر سکے کہ وہ شرمیلا پن کی وجہ سے اچھا انٹرویو نہ دے سکے، لوگوں کی موجودگی میں اپنی بہترین کارکردگی کا مظاہرہ نہ کر سکے، اور بروقت کسی سے مدد طلب نہ کر سکے وغیرہ۔

معاشرے کی ایک اچھی خاصی تعداد اس مسئلے کا شکار ہے۔ مردوں کی نسبت عورتیں زیادہ شرمیلی ہیں۔ میرے نزدیک یہ اللہ تعالیٰ کی رحمت ہے۔ اگر عورتیں شرمیلی نہ ہوتیں تو معاشرہ جنسی انارکی کا شکار ہو جاتا۔ شرمیلے لوگ جنسی بے راہ روی کا کم شکار ہوتے ہیں۔ زمبارڈے کی

ریسرچ کے مطابق 40 فی صد امریکی اپنے آپ کو شرمیلا سمجھتے ہیں۔ ہماری ایک مختصر ریسرچ کے مطابق 64 فی صد بی اے اور ایم اے پاس پاکستانی طلبہ اپنے آپ کو شرمیلا سمجھتے ہیں۔ بعض قومی لیڈر مثلاً سابق امریکی صدر جمی کارٹر، سابق وزیر اعظم پاکستان میاں نواز شریف اور عمران خان بھی اپنے آپ کو شرمیلا سمجھتے ہیں۔

شرمیلے پن کی وجوہات: شرمیلے پن کو ختم کرنے کی تدابیر کرنے سے پہلے ان کی وجوہات جاننا ضروری ہے۔ اس سلسلے میں مختلف ماہرین نے مختلف وجوہات کا ذکر کیا ہے۔ چند اہم وجوہات درج ذیل ہیں۔

A۔ بعض ماہرین کا خیال ہے کہ شرمیلا پن، ذہانت اور قد وغیرہ کی طرح ایک فطری وصف ہے۔

B۔ کرداریت پسند ماہرین کے نزدیک شرمیلا پن غلط قسم کی آموزش (Learning) کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے۔ ان کے خیال کے مطابق کوئی فرد صرف اس لیے شرمیلا ہے کیونکہ اس نے لوگوں سے ملنا جلنا نہیں سیکھا۔ ان کے نزدیک ہم وہی ہیں جو کچھ ہم سیکھتے ہیں۔

C۔ تحلیل نفسی کے مطابق شرمیلا پن کسی لاشعوری کشمکش کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے۔ اس نظریے کے مطابق یہ کسی لاشعوری کشمکش کا اظہار ہے یا اس کی ظاہری شکل ہے۔

D۔ عمرانیات اور بچوں کی نفسیات کے ماہرین کے نزدیک معاشرے اور سوسائٹی کے حالات ہمیں شرمیلا بناتے ہیں۔ ان کے خیال میں وہ لوگ جو بار بار گھر یا سکول بدلتے ہیں ان میں یہ مسئلہ زیادہ ہوتا ہے۔

E۔ بعض ماہرین کے مطابق افراد کے حوالے سے شخصی کامیابیوں، مقابلہ اور ایک دوسرے سے آگے بڑھنے پر ضرورت سے زیادہ زور دینا بھی اس مسئلے کو پیدا کرتا ہے۔

F۔ منفی بجشن بھی شرمیلا کا سبب بن جاتی ہے۔ اگر والدین بچے کو بار بار شرمیلا کہیں تو وہ شرمیلا ہو جائے گا۔

G۔ اگر دوسرے لوگوں کے سامنے بچے کی توہین اور تضحیک کی جائے تو وہ شرمیلے پن

کا شکار ہو جائے گا۔

H۔ بعض بچے اپنے کسی جسمانی نقص مثلاً بدصورتی وغیرہ کی وجہ سے بھی شرمیلے پن میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔

I۔ شرمیلا پن کی بڑی وجہ احساس کمتری اور خوداعتمادی میں کمی بھی ہے۔

J۔ بچپن میں عدم تحفّظ کا شدید احساس بھی شرمیلے پن کا سبب بن جاتا ہے۔

K۔ میرے ذاتی کلینیکل تجربے کے مطابق شرمیلے پن کی وجہ بچپن تک جاسکتی ہے۔ عموماً ماضی کا واقعہ یا واقعات شرمیلے پن کو پیدا کر دیتے ہیں۔

L۔ اس مسئلے کی اہم وجہ یہ ہے کہ فرد سمجھتا ہے کہ لوگ اس کو تنقیدی نگاہ سے دیکھ رہے ہیں یا اسے منفی طور پر پرکھ (Evaluate) رہے ہیں۔ اسے ہمیشہ خیال رہتا ہے کہ نہ جانے لوگ اس کے بارے میں کیا سوچتے ہوں گے، کیا کہیں گے وغیرہ۔

M۔ ان افراد کو عموماً خوف ہوتا ہے کہ کہیں وہ ناکام نہ ہو جائیں، ان سے غلطی نہ ہو جائے، دوسرے لوگ خصوصاً جنس مخالف ان کو مسترد نہ کر دے یا ان کی توہین اور تضحیک نہ ہو جائے۔

N۔ ہم بہت کچھ اپنے والدین اور قریبی ماحول سے سیکھتے ہیں۔ ہم جیسا اپنے والدین کو کرتے دیکھتے ہیں، لاشعوری طور پر ویسا ہی کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ چنانچہ اگر والدین میں سے کوئی ایک یا دونوں شرمیلے ہیں تو ان کے اکثر بچے بھی شرمیلے پن کا شکار ہو جاتے ہیں۔

شرمیلے پن کا حل: جیسے کہ پہلے بتایا جا چکا ہے کہ شرمیلا پن فرد کی شخصیت کے لیے تباہ کن اور ایک ناسور کی حیثیت رکھتا ہے۔ اس کی وجہ سے فرد سماجی خوشیوں سے محروم رہتا ہے۔ اپنی صلاحیتوں سے بھرپور فائدہ نہیں اٹھا سکتا۔ مزید برآں شرمیلا پن فرد کی ترقی میں ایک بہت بڑی رکاوٹ ہے۔ لہٰذا اس رکاوٹ کو ہر صورت میں ختم ہونا چاہیے۔

اگر مسئلہ شدید ہے تو کسی ماہر نفسیات کی مدد حاصل کی جائے۔ لیکن اگر مسئلہ شدید نہیں تو آپ اسے خود بھی حل کر سکتے ہیں۔ تاہم کسی بھی مسئلے کی طرح شرمیلا پن کو حل کرنے کے لیے مسلسل

جدوجہد کی ضرورت ہے۔ سب سے پہلے تو یہ یقین کریں کہ آپ اپنی شخصیت میں تبدیلی لا سکتے ہیں، یعنی شرمیلا پن کو ختم کیا جا سکتا ہے۔ اس یقین کے بعد ایک پروگرام کے تحت کوشش شروع کر دیں۔ تاہم یہ بات ذہن میں رہے کہ اس کے لیے محنت بلکہ سخت محنت کی ضرورت ہے۔ نہ صرف سخت محنت بلکہ مسلسل محنت کی ضرورت ہے۔ اس میں ناکامی بھی ہو سکتی ہے۔ اگر آپ نے کوشش جاری رکھی تو ناکامیاں عارضی ثابت ہوں گی تاہم ان ناکامیوں سے بھی بہت کچھ سیکھا جا سکتا ہے۔

سب سے پہلے ان مقاصد کا تعین کریں جن کے حصول کے راستے میں شرمیلا پن ایک اہم رکاوٹ ہے۔ یعنی جن کا حصول شرمیلا پن نے ناممکن یا مشکل بنا دیا ہے۔ مثلاً آپ ایک ذہین وکیل ہیں مگر عدالت میں بہتر طور پر اپنا کیس پیش نہیں کر سکتے یا آپ ایک ابھرتے ہوئے سیاست دان ہیں مگر سٹیج کے خوف کی وجہ سے تقریر نہیں کر سکتے۔ ایسے تمام مقاصد (Goals) کی ایک فہرست بنائیں جن کو ابھی تک آپ شرمیلا پن کی وجہ سے حاصل نہیں کر سکے۔ اس فہرست کو روزانہ سوتے وقت ایک بار پڑھ لیں۔ مسئلے کے خاتمے تک اس مشق کو جاری رکھیں۔ ان کا روزانہ پڑھنا شرمیلا پن کو ختم کرنے کے لیے ایک بہت بڑا محرک ثابت ہوگا۔

شرمیلا پن کے خاتمے کے لیے مذکورہ بالا مقاصد کا تعین کرنے کے بعد مندرجہ ذیل اقدامات کی ضرورت ہوگی:

(i) مسئلے کی وجہ معلوم کرنا
(ii) اپنے بارے میں اپنی سوچ کو بدلنا
(iii) احساس کمتری کا خاتمہ
(iv) عزت نفس میں اضافہ
(v) نئے سماجی کردار کی تشکیل
(vi) شرمیلا پن کے خاتمے کے لیے دوسروں کی مدد کرنا

(i) **مسئلے کی وجہ معلوم کرنا:** ہر مسئلے کی کوئی نہ کوئی وجہ ضرور ہوتی ہے۔ شرمیلا پن کی بھی کوئی

وجہ ہوتی ہے۔ چند اہم وجوہات کا پیچھے ذکر کیا جا چکا ہے۔ چنانچہ سب سے پہلے اپنے شرمیلے پن کی وجہ معلوم کریں۔ پھر اس کے مطابق شرمیلا پن کو ختم کرنے کا پروگرام ترتیب دیں۔ اگر آپ کے شرمیلے پن کی وجہ ماضی کا کوئی واقعہ یا کوئی لاشعوری کشمکش ہے یا پھر عدم تحفظ کا احساس ہے تو علاج کے لیے کسی ماہر نفسیات کی خدمات حاصل کریں۔ اگر اس کی وجہ غلط آموزش ہے تو پھر صحیح آموزش کے ذریعے اپنے کردار میں تبدیلی پیدا کریں۔ اگر وجہ منفی سجشن ہے تو شعوری یا شخصی ہپناٹزم کے ذریعے مثبت سجشن دیں۔ اگر وجہ کوئی جسمانی نقص ہے تو اس نقص کو قبول کرلیں، اس کو چھپانے کی کوشش نہ کریں۔ لوگ آپ کے کردار اور شخصیت کو دیکھتے ہیں نہ کہ جسمانی نقص کو۔ دنیا میں بہت سے لوگ ایسے گزرے ہیں جن کے جسم میں کوئی نقص تھا مگر انھوں نے اس کی بالکل پروا نہیں کی بلکہ اپنے کردار کے ذریعے بے پناہ شہرت حاصل کی، حضرت بلال رضی اللہ تعالیٰ عنہ جسمانی حسن نہ رکھتے تھے مگر ہر مسلمان ان سے محبّت کرتا ہے، اگر وجہ احساس کمتری ہے تو اسے ختم کریں اور اپنی عزت نفس میں اضافہ کریں۔

(ii) سوچ کو بدلنا: ''ہم وہی ہیں جو سوچتے ہیں'' ہماری سوچ ہمارے کردار اور شخصیت پر گہرے اثرات مرتب کرتی ہے۔ منفی سوچ، کردار اور شخصیت کو منفی طور پر اور مثبت سوچ مثبت طور پر متاثر کرتی ہے، لہٰذا اس سوچ کو بدلنے کی ضرورت ہے۔ اگر آپ اپنے آپ کو شرمیلا سمجھتے ہیں تو آج سے اس سوچ کو ختم کر کے سوچیں کہ آپ شرمیلے نہیں ہیں۔

شرمیلے لوگ دوسرے لوگوں کی رائے کو بہت اہمیت دیتے ہیں۔ یہ سوچتے ہیں کہ لوگ انھیں دیکھ رہے ہیں۔ ان کا تنقیدی جائزہ لے رہے ہیں اور ان کو پرکھ رہے ہیں۔ یہ لوگ اس بارے میں بہت فکرمند ہوتے ہیں کہ لوگ کیا کہیں گے؟ کیا سوچیں گے؟ حالانکہ حقیقت یہ ہے کہ لوگوں کے پاس اتنا وقت نہیں ہوتا کہ وہ آپ کو پرکھنے پر اپنی صلاحیتیں اور وقت ضائع کریں۔ یہ صرف آپ کا خیال ہے۔ لوگ تو اپنے مسائل میں اس قدر الجھے ہوتے ہیں کہ ان کو انہی سے فرصت نہیں ہوتی۔ کیا آپ کے پاس اتنا فالتو وقت ہے کہ آپ ہر وقت دوسروں

کا جائزہ لیتے پھریں۔ ویسے بھی کامیاب لوگ دوسروں کی منفی باتوں کو اہمیت نہیں دیتے۔ ان کی بالکل پروا نہیں کرتے۔ ان کا رویہ اس طرح کا ہوتا ہے کہ: کتے بھونکتے رہتے ہیں، قافلہ چلتا رہتا ہے۔ مزید برآں دوسرے لوگوں سے اپنا موازنہ نہ کریں۔ ہمیشہ کوئی نہ کوئی فرد آپ سے ضرور بہتر ہوگا۔ بلکہ دنیا کے ہر فرد سے دوسرا کوئی نہ کوئی فرد ضرور بہتر ہوتا ہے۔ لہٰذا بھول جائیں کہ لوگ کیا کہیں گے۔ یہ بھی بھول جائیں کہ آپ شرمیلے ہیں۔

بہت سے شرمیلے اس بات سے بے حد خوف زدہ ہوتے ہیں کہ وہ ناکام ہو جائیں گے یا ان سے غلطی ہو جائے گی، جس کی وجہ سے وہ تضحیک کا نشانہ بن جائیں گے۔ دنیا میں ہر فرد کبھی نہ کبھی ناکام ہوتا ہے بلکہ کامیاب ترین افراد بھی ہمیشہ کامیاب نہیں ہوتے۔ مگر ناکامی انھیں پریشان نہیں کرتی بلکہ وہ اس سے سبق سیکھتے ہیں۔

آج سے آپ پختہ ارادہ کرلیں کہ آپ خوف زدہ نہیں ہوں گے اور سوچیں کہ دوسرے تمام افراد آپ سے بہتر نہیں ہیں۔ یہ بھی سوچیں کہ آپ سے غلطی ہو جائے تو اس سے کچھ فرق نہیں پڑے گا۔ کون ہے جس سے غلطی نہیں ہوتی۔ سوائے نبی کے ہر انسان سے غلطی سرزد ہوتی ہے۔ تاہم آج سے آپ غیر شرمیلے اور پُراعتماد افراد کی طرح غلطی کی پروا نہیں کریں گے۔ غلطی پر آپ کا رویہ کچھ اس طرح کا ہوگا'' پھر کیا ہوا، میں انسان ہوں فرشتہ نہیں'' دنیا میں کوئی بھی انسان مکمّل نہیں۔

(iii) احساس کمتری

اس کا تفصیلی ذکر پہلے ہو چکا ہے۔

(iv) **عزت نفس یا توقیر ذات Self esteem**: عزت نفس اور احساس کمتری کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ پست عزت نفس کی وجہ سے فرد احساس کمتری کا شکار ہو جاتا ہے جس کے نتیجے میں وہ شرمیلے پن میں مبتلا ہو جاتا ہے۔ دوسری طرف بلند عزت نفس کی وجہ سے احساس کمتری غائب ہو جاتا ہے۔ لہٰذا پست عزت نفس سے بچیں اور بلند عزت نفس اختیار کریں۔ اس کے لیے اپنی خوبیوں پر نگاہ رکھیں اور اپنے بارے میں ہمیشہ مثبت سوچیں۔ اپنے آپ پر فخر کریں کہ آپ دنیا بھر میں منفرد ہیں، مسلمان ہیں

اور پھر اچھا مسلمان بننے کی کوشش کریں۔ دوسرے لوگوں کے کام آئیں، ان کی مدد کریں۔ اس صورت میں آپ اپنے بارے میں اچھا محسوس کریں گے جس سے عزت نفس میں اضافہ ہوگا۔ آپ لوگوں کے کام آئیں گے تو وہ آپ کی تحسین کریں گے جس سے آپ کو اپنے آپ پر فخر ہوگا اور عزت نفس میں اضافہ ہوگا۔ مزید برآں ''خود شناسی'' والے باب کا بغور مطالعہ کریں۔

(v) بعض اوقات کچھ لوگ اگرچہ عمومی شرمیلے پن کا شکار نہیں ہوتے مگر وہ اپنی رائے کا اظہار کرتے ہوئے ہچکچاتے ہیں۔ وہ سوچتے ہیں کہ ان کی رائے اس قابل نہیں کہ وہ پیش کی جائے یا شاید سوچتے ہیں کہ ان کی رائے احمقانہ ہے۔ مگر ممکن ہے کہ ان کی رائے ان کے ادارے کے لیے بے حد مفید ہو، لیکن رائے نہ دے کر وہ نہ صرف اپنے ادارے بلکہ معاشرے کو بھی ناقابل تلافی نقصان پہنچاتے ہیں۔ اگر رائے کا اظہار کرنا مشکل ہو تو اسے لکھ لیں، یوں پیش کرنے میں آسانی ہوگی۔

(vi) بعض اوقات فرد کے شرمیلے پن کی وجہ احساس جرم یا احساس گناہ (Guilt) ہوتا ہے جو اس کے لاشعور میں دبا ہوا اور پوشیدہ ہوتا ہے، یعنی فرد ظاہری طور پر اس سے آگاہ نہیں ہوتا۔ ایسا فرد دوسرے لوگوں سے خوف زدہ ہوتا ہے۔ اس کے لاشعور میں خوف ہوتا ہے کہ اگر وہ لوگوں میں جائے گا تو لوگوں کو اس کے جرم یا گناہ کا علم ہو جائے گا لہٰذا وہ لوگوں سے ملنے سے اجتناب کرتا ہے۔ ایسی صورت میں کسی ماہر نفسیات کی خدمات کی ضرورت ہوتی ہے۔

(vii) بعض اوقات ہم ایک دو مواقع پر شرمیلا پن محسوس کرتے ہیں مگر ہم اپنے آپ کو شرمیلا کہنے لگتے ہیں۔ سب سے پہلے فوری طور پر اپنے آپ کو شرمیلا کہنا بند کریں۔ بلکہ ان مخصوص حالات کا ذکر کریں مثلاً اپنے آپ کو شرمیلا کہنے کی بجائے کہیں کہ عورتوں یا زیادہ لوگوں سے باتیں کرتے ہوئے آپ نروس جاتے ہیں، دل کی دھڑکن تیز ہو جاتی ہے وغیرہ۔ ایسے مواقع کی ایک فہرست بنائیں پھر باقاعدہ پروگرام بنائیں کہ ان حالات کو کنٹرول کرنے کے لیے آپ کیا کریں گے، مثلاً اگر زیادہ لوگوں یا لڑکیوں سے باتیں کرتے وقت آپ کے ہاتھ کانپتے ہیں تو ان کو اپنی رانوں پر رکھ لیں، پتلون

کی جیبوں میں ڈال لیں یا پھر ایک ہاتھ کی انگلیوں کو دوسرے ہاتھ کی انگلیوں میں ڈال لیں وغیرہ۔

(viii) ان تمام لوگوں کی ایک فہرست بنائیں جو آپ کے شرمیلے پن کا سبب ہیں۔ جن کے سامنے یا جن کی موجودگی میں آپ شرمیلا پن محسوس کرتے ہیں۔ پھر دو کرسیاں آمنے سامنے رکھیں۔ ایک کرسی پر خود بیٹھ جائیں اور تصور کریں کہ دوسری کرسی پر فہرست کا پہلا فرد بیٹھا ہے۔ اس فرد سے باتیں کریں، اس پر چیخیں چلائیں اور اپنے غصے کا اظہار کریں۔ اس کو بتائیں کہ وہ آپ کے شرمیلے پن کا سبب ہے۔ پھر کرسی بدل لیں اور اس فرد کی طرف سے جواب دیں، پھر پہلی کرسی پر چلے جائیں اور اس چیز کی وضاحت کریں کہ آپ اس کی موجودگی میں کیوں شرمیلا پن محسوس کرتے ہیں۔ ایک بار پھر کرسی بدلیں اور اس فرد کی طرف سے جواب دیں۔ اس طرح ہر فرد کے ساتھ یہ مشق کریں۔

(ix) کسی آرام دہ کرسی پر بیٹھ جائیں یا بستر پر لیٹ جائیں۔ اپنے آپ کو ریلیکس کریں، آرام دہ بنائیں، جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں اور آنکھیں بند کرکے اس فرد یا موقع کے متعلق سوچیں اور تصور کریں جس کی وجہ سے آپ بار بار شرمیلا پن کا شکار ہوئے۔ اس موقع کی تفصیلات ذہن میں لائیں، ہر لفظ اور ہر حرکت کی، یعنی آپ نے وہاں کیا کیا اور کیا کہا۔ اب تصور کریں کہ اگر آپ شرمیلے نہ ہوتے تو پھر کیا کرتے، کیا کہتے؟ یعنی پھر کیا ہوتا؟ ہفتہ بھر یہ مشق روزانہ کریں۔ اگلی مرتبہ جب آپ ان حالات میں شرمیلا پن محسوس کریں تو پھر اس مثبت تصور کے بارے میں سوچیں، اور پھر اسی طرح عمل (Act) کرنے کی کوشش کریں۔ سوچیں کہ آپ ایکٹنگ کر رہے ہیں۔

(x) سماجی رابطے: کسی ایسی مثالی اور پسندیدہ شخصیت کے بارے میں سوچیں جو شرمیلا پن سے کوسوں دور اور نہایت بے باک ہے جب کبھی کوئی ایسی صورت حال پیش آئے جس میں آپ شرمیلے پن کا شکار ہوتے ہیں تو فوراً سوچیں کہ اس صورت حال میں آپ کی پسندیدہ شخصیت کا رویہ کیسا ہوتا، وہ کیا کہتی اور کیا کرتی۔ پھر ویسا ہی کرنے کی کوشش کریں۔ سوچیں کہ اس کی نقل کر رہے ہیں۔

- یہ مشق کسی قابل اعتماد دوست کے ساتھ مل کر کریں۔ بہتر ہے کہ آپ کا دوست بھی شرمیلے پن کا شکار ہو۔ دونوں میں سے ہر ایک، ایک فہرست بنائے جس میں دوسرے کی دس حقیقی خوبیاں درج ہوں، جن کو آپ واقعی پسند کرتے ہیں۔ پھر ایک دوسرے کی خوبیوں کا ذکر کریں، مثلاً مجھے آپ کا انداز گفتگو بہت پسند ہے۔ آپ کا پرفیوم کا ذوق بہت اچھا ہے، وغیرہ۔ دوسرا فرد اس تعریف کو خوش دلی سے قبول کرے اور شکریہ ادا کرے۔ اس تعریف کے مثبت اثرات کو محسوس کرنے کی کوشش کریں۔ پھر اس طرح دوسرا پہلے کی تعریف کرے۔ یعنی تعریف کرنا اور قبول کرنا سیکھیں۔ پھر عام زندگی میں اس چیز کو استعمال کریں۔ لوگوں کی معمولی باتوں کی تعریف کریں۔
- شرمیلے پن کو کنٹرول کرنے کے لیے ماہرین نے کئی مشقیں بتائی ہیں۔ ان کی مشق کر کے شرمیلے پن کو کنٹرول کیا جا سکتا ہے۔ ان مشقوں پر عمل کر کے آپ اپنے سماجی رابطے اور سماجی کردار کو بہتر بنا سکتے ہیں۔ شروع میں آسان مشقیں کریں یعنی ایسے حالات اور افراد سے آغاز کریں جہاں آپ کم شرمیلا پن محسوس کرتے ہیں۔ سب سے پہلے دو فہرستیں بنائیں۔ ایک میں ان افراد کے نام لکھیں جن کی موجودگی میں آپ شرمیلا پن محسوس کرتے ہیں۔ دوسری فہرست میں وہ حالات اور مواقع لکھیں جن میں آپ شرمیلا پن محسوس کرتے ہیں۔ سب سے پہلے اس فرد اور موقع کا نام لکھیں جہاں آپ سب سے زیادہ شرمیلا پن محسوس کرتے ہیں اور سب سے آخر میں اس فرد اور موقع کا نام آئے جہاں آپ سب سے کم شرمیلا پن محسوس کرتے ہیں پھر ان فہرستوں کے مطابق مختلف مشقوں کا انتخاب کریں۔ سب سے پہلے آسان اور پھر مشکل مشقیں کریں۔

بہتر ہے کہ ابتدا میں آپ نے جو کچھ کسی سے کہنا ہے اسے قبل از وقت لکھ لیں۔ تاہم مشق کی وجہ سے بعد ازاں لکھنے کی ضرورت نہیں پڑے گی۔ آپ جو کچھ کہنا اور کرنا چاہتے ہیں اس کی قبل از وقت خوب مشق کر لیں۔ اسے آئینے کے سامنے کھڑے ہو کر یا تصور میں خوب دہرائیں اور پھر اصل حالات میں دہرائیں۔

- شرمیلے لوگ عموماً لوگوں سے رابطہ کرنے سے گھبراتے ہیں لہٰذا دوسرے لوگوں سے رابطہ قائم کرنے کی مشق کریں اس کا آسان ترین طریقہ یہ ہے کہ آپ لوگوں کو سلام کریں۔

A۔ سب سے پہلے معاشی اور سماجی لحاظ سے کمتر مگر واقف لوگوں سے سلام کا آغاز کریں۔ ان کو سلام کرتے وقت آپ اپنے آپ کو پُراعتماد محسوس کریں گے جب کہ ان کو بہت خوشگوار حیرت اور خوشی حاصل ہوگی۔ ہر روز کم از کم ایسے دو افراد کو سلام کریں۔ ان کی تعریف کریں۔ سلام کرنے کے بعد آپ اچھا محسوس کریں گے۔ بعد ازاں ان سے ہاتھ ملائیں اور ان کا حال چال پوچھیں۔

B۔ اپنی مسجد، کلاس، اپنے محلے اور دفتر کے ساتھیوں کو، جن سے آپ اچھی طرح واقف ہیں مگر ان سے کبھی سلام دعا نہیں کی، دیکھ کر مسکرائیں اور ان کو سلام کریں۔ بعد ازاں ہاتھ ملائیں اور حال چال پوچھیں مثلاً مزاج کیسے ہیں؟ آج کل کیا ہو رہا ہے؟ وغیرہ۔ پہلے دن ایسے دو افراد کو سلام کریں پھر ہر روز ایک کا اضافہ کرتے جائیں۔ بعد ازاں ایسے ہر ملنے والے سے ہر بار سلام دعا کریں۔

C۔ سماجی اور معاشی لحاظ سے بہتر مگر واقف افراد کو سلام کریں۔ ہر ہفتے کم از کم دو افراد کو ضرور سلام کریں۔

D۔ سماجی اور معاشی لحاظ سے کمتر ناواقف افراد کو سلام کریں۔ ہر ہفتے کم از کم 4 ایسے افراد کو سلام کریں۔

E۔ اپنی کلاس، دفتر، محلے اور مسجد میں ہر ہفتے کم از کم چار ناواقف اور اجنبی افراد کو سلام کریں۔

اس سلسلے میں اپنے آپ سے ایک تحریری معاہدہ کریں کہ آپ ہر ہفتے اتنے لوگوں کو سلام کریں گے۔ اگر معاہدے پر عمل کریں تو اپنے آپ کو شاباش دیں، انعام دیں۔ اگر عمل نہ کریں تو سزا دیں مثلاً گراؤنڈ کے دو چکر لگائیں۔

- زیادہ سے زیادہ لوگوں سے ملنے کی کوشش کریں۔ اس کے لیے آپ ایسی جگہ جا سکتے

ہیں جہاں آپ آرام دہ (Comfortable) محسوس کریں، مثلاً مسجد، لائبریری یا کوئی سٹور وغیرہ۔ جہاں بھی جائیں کم از کم ایک فرد سے ضرور سلام دعا کریں، گفتگو کریں۔

آپ اپنی پسند کی جگہ مثلاً کلب وغیرہ بھی جاسکتے ہیں۔ اگر آپ وہاں گھبراہٹ یا بے چینی محسوس کریں تو پہلی بار کسی دوست کو ساتھ لے جائیں۔ وہاں کسی ایک فرد سے باہمی دلچسپی کی بات کریں۔ بعد میں اکیلے جائیں۔ اس کے علاوہ پارٹیوں، شادیوں، مشاعرے یا کسی اجلاس میں اکیلے جائیں۔ اگر گھبراہٹ محسوس کریں تو شروع میں کسی دوست کو ساتھ لے جائیں مگر بعد ازاں اکیلے جائیں۔ اپنے دوستوں کو موقع دیں کہ وہ آپ کا تعارف اپنے دوستوں سے کرائیں۔ ان سے مل کر خوشی اور اچھا محسوس کریں۔

O لوگوں سے ملنے کا ایک باقاعدہ پروگرام بنائیں۔ اگلے ماہ کسی جگہ کم از کم تین بار جائیں۔ ہر ہفتے کا پیشگی پروگرام بنائیں کہ کہاں جائیں گے؟ کس کے ساتھ جائیں گے؟ پہلے ایسی جگہ جائیں جہاں آپ آرام دہ (Comfortable) محسوس کریں، پھر ایسی جگہ جائیں جس سے آپ زیادہ آشنا نہ ہوں۔ بعد ازاں ہر تجربے کی روداد لکھیں کہ کہاں گئے؟ کیا ہوا۔ کیا محسوس کیا؟ نوٹ کریں کہ کس چیز نے آپ کے تجربے کو خوشگوار بنایا یا ناخوشگوار۔

O اس کے علاوہ لوگوں سے ملنے جلنے کے لیے اگلے ہفتے میں مندرجہ ذیل مشقوں میں سے کئی ایک کریں۔ شروع میں آسان مشقیں کریں اور پھر مشکل۔ ان مشقوں کو کرتے ہوئے اپنے ردعمل کو نوٹ کریں۔

A۔ اپنے دفتر کی عمارت، سکول، کالج، کلاس، یا کسی سٹور میں کسی نئے فرد سے متعارف ہوں۔

B۔ اگر آپ سیر کرتے ہیں تو سیر کرتے ہوئے کسی ایسے فرد کو اپنے ساتھ چلنے کی دعوت دیں جو خود بھی اسی سمت میں جارہا ہو۔

C۔ اپنے دفتر، سکول یا کالج وغیرہ میں کسی کا نام اور فون نمبر معلوم کریں، پھر اس کو فون کریں اور اس سے دفتری امور، کلاس کے کام، آنے والے کسی واقعے کے بارے میں

گفتگو کریں اور معلومات حاصل کریں۔

D۔ چائے کی کسی دوکان یا ہوٹل میں جائیں اور پہلے تین افراد کو جو آپ کی طرف دیکھیں، دیکھ کر جواباً مسکرائیں، سلام کریں اور سر ہلائیں۔ پھر ان میں سے کسی ایک کے ساتھ گفتگو شروع کریں۔

E۔ کسی دوکان، بنک، سینما یا کسی جگہ لائن میں کھڑے کسی قریبی فرد سے لائن کے بارے میں بات کریں، مثلاً لائن بہت لمبی ہے، شاید آج بل جمع کرانے کی آخری تاریخ ہے، وغیرہ۔

F۔ پٹرول ڈلواتے ہوئے پٹرول ڈالنے والے فرد سے بات کریں۔

G۔ اپنی کلاس، دفتر یا بس وغیرہ میں کسی کے قریب بیٹھ جائیں اور کوئی بات کریں جس سے بات چیت کا آغاز ہو سکے۔

H۔ تین مختلف افراد سے راستہ پوچھیں۔ پھر کم از کم ایک کے ساتھ آدھا منٹ گفتگو کریں یعنی سوال کو گفتگو میں بدل دیں۔

I۔ کسی پارک میں جائیں، جاگنگ یا سیر کرتے ہوئے کسی ایسے دو افراد سے بات کریں جو آپ کے قریب ہوں۔

J۔ اپنے محلے، دفتر یا کلاس وغیرہ میں کسی ایسے فرد کو دیکھیں جسے کسی قسم کی مدد کی ضرورت ہو پھر اسے مدد کی پیش کش کریں۔

K۔ اپنے دو چار دوستوں کو پارٹی دیں۔ اس میں کم از کم ایک ایسے فرد کو دعوت دیں جس سے آپ اچھی طرح واقف نہیں۔

L۔ آئندہ اگر آپ کو کوئی مسئلہ پیش آئے تو اپنے دفتر، کلاس یا ہمسائے میں کسی ایسے فرد سے مشورہ لیں جو آپ کے زیادہ قریب نہ ہو۔

O کسی ایسے فرد کو کھانے کی دعوت دیں جس کے ساتھ آپ نے پہلے کبھی کھانا نہ کھایا ہو۔

O آج پانچ ایسے افراد کو سلام کریں جنھیں عموماً آپ سلام نہیں کرتے، کوشش کریں کہ وہ واپس سلام کریں اور مسکرائیں۔

O کسی کو چائے یا درس قرآن میں شامل ہونے کی دعوت دیں۔

- ہر موقع پر اپنے آپ کو لوگوں سے ملنے پر مجبور کریں۔

گفتگو کا آغاز کرنے والے اور فوراً بعد والے فقروں کو لکھ کر ازبر کرلیں، پھر آئینے کے سامنے یا ٹیپ میں ان کی مشق کریں۔ سنیں، پھر دہرائیں۔ بار بار مشق کریں۔ اپنی آواز میں ولولہ، جوش، گرمجوشی اور زندہ دلی پیدا کریں۔ یہ مشق آپ کے اندر اعتماد کی لہر دوڑا دے گی۔

- کسی سے ملتے وقت یہ بات ذہن میں رکھیں کہ تقریباً تین میں سے دو افراد شرمیلا پن کا شکار ہیں لہٰذا دوسرا فرد بھی شرمیلا پن محسوس کر رہا ہوگا۔ آپ کو چاہیے کہ آپ اسے پُرسکون بنائیں۔ اگر آپ نے ایسا کیا تو آپ کا شرمیلا پن بھی ختم ہو جائے گا۔ شرمیلے پن میں ہم بھول جاتے ہیں کہ دوسروں کو آپ کی کتنی ضرورت ہے۔ ہر روز لوگوں کو آپ کی ضرورت ہے۔ روزانہ آپ کو درجنوں ایسے لوگ ملیں گے جو آپ کے شکر گزار ہوں گے کہ آپ نے ان میں دلچسپی لی، ان سے بات کی۔
- کسی اجنبی سے رابطہ قائم کرنے کا ایک بہترین طریقہ یہ ہے کہ آپ ان کی کوئی خدمت کریں، مثلاً کسی پارٹی میں کھانے کی پلیٹ آگے بڑھائیں، گلاس میں پانی بھر دیں وغیرہ۔
- پارٹی وغیرہ میں ایسے لوگوں کو تلاش کریں جو تنہا ہوں یا Uncomfortable محسوس کر رہے ہوں، ان کے لیے کچھ کریں۔
- چہرے پر ہمیشہ مسکراہٹ رکھیں اس سے لوگ متوجہ ہوتے ہیں۔ ان سے بات شروع کی جاسکتی ہے۔ ویسے بھی مسکراہٹ سے فرد عمر میں 10 سال چھوٹا اور پُرکشش لگتا ہے۔ مسکراہٹ صدقہ بھی ہے۔
- اپنے آپ کو زبردستی ایسی جگہ لے جائیں جہاں آپ کو لازماً لوگوں سے ملنا پڑے۔ وہ بھی انسان ہیں، آپ کی طرح غلطیوں اور خوف سے پُر۔

فنِ گفتگو: شرمیلے لوگوں کو اکثر دوسرے افراد خصوصاً بعض مخصوص افراد مثلاً جنس مخالف سے بات کرنا بے حد مشکل لگتا ہے۔ بعض شرمیلے لوگ بعض مخصوص لوگوں سے بات کرنے میں

ہچکچاہٹ محسوس کرتے ہیں۔ ان سے بات کرتے ہوئے نروس ہو جاتے ہیں۔ جس کی وجہ سے یہ لوگ اپنی رائے کا اظہار نہیں کر سکتے۔ اس کی ایک اور وجہ یہ ہوتی ہے کہ ایسے افراد گفتگو کے فن سے ناآشنا ہوتے ہیں۔ جب ان کو گفتگو کرنے کا طریقہ ہی نہیں آتا تو پھر یہ گفتگو کیا کریں گے۔ گفتگو کرنے کا فن سیکھ کر اس کمزوری پر کنٹرول حاصل کیا جاسکتا ہے۔ اس کے لیے ماہرین نے کئی مشقیں تجویز کی ہیں۔ ان میں چند اہم درج ذیل ہیں۔

A۔ اگر کسی فرد سے بالمشافہ بات کرنا مشکل محسوس ہو تو یہ کر کے دیکھیں۔

- فون پر انکوائری آپریٹر کو سلام کریں، پھر کسی کا فون نمبر پوچھیں اور آپریٹر کا شکریہ ادا کریں۔
- کسی دوکان یا سٹور پر فون کریں۔ ان سے کسی خاص چیز کی قیمت دریافت کریں۔ یہ بھی معلوم کریں کہ آیا ان کے پاس کوئی خاص چیز موجود ہے۔
- اخبار سے کسی سینما کا فون نمبر لیں پھر وہاں فون کر کے شو شروع ہونے کا وقت پوچھیں۔ یہ بھی پوچھا جاسکتا ہے کہ آج کل ان کے ہاں کون سی فلم چل رہی ہے۔
- ریلوے یا ائیرپورٹ انکوائری سے گاڑی یا جہاز کی آمد کے بارے میں پوچھیں۔ بہتر ہے کہ پوچھے جانے والے سوالات کو کاغذ پر لکھ کر سامنے رکھ لیں اور ان سوالات کی پیشگی مشق بھی کریں۔

B۔ گفتگو کی مشق کرنے کا ایک مناسب اور محفوظ طریقہ یہ ہے کہ مندرجہ ذیل جگہوں یا کسی پبلک مقام پر کسی اجنبی سے گفتگو کریں:

- بل وغیرہ جمع کراتے وقت لائن میں کھڑے کسی قریبی اجنبی سے بات کریں۔
- سینما میں ٹکٹ لیتے ہوئے ساتھ والے فرد سے بات کریں، پوچھا جاسکتا ہے کہ فلم کیسی ہے۔
- ڈاکٹر کے کلینک میں اپنی باری کا انتظار کرتے ہوئے
- بنک میں کسی سے بات کریں
- مسجد میں
- لائبریری میں

اس قسم کے فقرے سے بات شروع کی جا سکتی ہے۔ لائن بہت لمبی ہے۔ معلوم ہوتا ہے کہ یہ فلم بہت اچھی ہے۔ اگر فوری طور پر بات شروع کرنے میں دقت محسوس کریں تو شروع میں گھر سے نکلنے سے پہلے ایک مناسب فقرہ سوچ لیں یا لکھ لیں جس سے آپ نے بات شروع کرنی ہے۔ پھر اس کی مشق کریں یعنی دو چار بار دہرا لیں۔

C۔ گفتگو کرنے کا ایک اچھا طریقہ یہ ہے کہ آپ دوسروں کی تعریف کریں تا کہ وہ اچھا محسوس کریں۔ مثلاً:

O مجھے آپ کا سوٹ بہت پسند آیا

O آپ سے بڑی اچھی خوشبو آ رہی ہے۔ یہ کون سی خوشبو ہے؟

O آپ کا مسکرانے کا انداز بہت خوبصورت ہے

گفتگو شروع کرنے کے لیے ایک سادہ سا سوال پوچھیں جیسے:

آپ کا جوتا بہت خوبصورت ہے، کس کمپنی کا ہے؟

اگر آپ کی کوئی تعریف کرے تو اسے قبول کریں، اس کا شکریہ ادا کریں اور خوشی محسوس کریں۔ ''شکریہ..... مجھے بھی یہ بہت پسند ہے''

اگلے ہفتے روزانہ کم از کم 3 افراد کی، چاہے وہ واقف ہی ہوں، تعریف کریں۔ بہتر ہے کہ اس مشق کا آغاز واقف کار اور دوستوں سے کریں۔ بعد از اں اجنبی افراد کے ساتھ۔

D۔ فرض کریں کہ آپ کسی شادی، پارٹی یا لائبریری میں ہیں۔ وہاں گفتگو کا آغاز کیسے کریں گے۔ اس کے لیے سب سے پہلے کسی ایسے فرد کا انتخاب کریں جس تک رسائی نسبتاً آسان محسوس ہوتی ہو، مثلاً ایسا فرد جو آپ کو دیکھ کر مسکرا رہا ہو، جو اکیلا بیٹھا ہو، جو ایسے ہی گھوم پھر رہا ہو۔ کسی ایسے فرد کا انتخاب نہ کریں جو کسی کام میں مصروف ہو۔ گفتگو شروع کرنے کے کئی طریقے ہیں۔ مندرجہ ذیل میں سے کسی مناسب کا انتخاب کریں۔

o اسلام علیکم.... میرا نام.... پھر اس کا نام پوچھیں..... پوچھیں کہ وہ کہاں رہتا ہے؟

کیا کرتا ہے؟ وغیرہ۔

o تعریف کریں، پھر کسی سوال سے بات آگے بڑھائیں، تعریف کرنے کی تفصیل پیچھے گزر چکی ہے۔

O کسی سے مدد کی درخواست کریں۔ مثلاً مجھے پانی نہیں مل رہا۔ کیا آپ میری مدد فرمائیں گے؟ مجھے طنز و مزاح پر کوئی اچھی کتاب درکار ہے، کیا آپ میری مدد فرمائیں گے۔

O مدد کی پیشکش کریں مثلاً کیا میں آپ کے لیے پانی لاؤں۔ کیا میں آپ کا سگریٹ سلگا دوں، وغیرہ۔

O آپ کو یہ موسم کیسا لگتا ہے؟ کیا میں نے آپ کو پہلے بھی کہیں دیکھا تو نہیں؟ ان ابتدائی فقروں کی آئینے کے سامنے یا ٹیپ ریکارڈ کے ساتھ خوب مشق کریں۔ اگلے ہفتے کئی ابتدائی فقروں کو ٹیسٹ کریں، دیکھیں کہ کون سا فقرہ اچھا رہا اور کیوں؟ دوسرے لوگوں کے ابتدائی فقرے بغور سنیں۔ ان کو بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔

E گفتگو جاری رکھنا: گفتگو شروع کرنے کے بعد اسے کئی طریقوں سے جاری رکھا جا سکتا ہے، مثلاً:

O حقائق پر مبنی سوالات پوچھیں، مثلاً کل پاکستان کی کرکٹ ٹیم نے کیا کیا؟ ہاکی میچ کا کیا بنا؟ موجودہ مہنگائی کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے؟

O اپنی کوئی کہانی پیش کریں (اس کا تفصیلی ذکر آگے آئے گا) یا اپنی رائے پیش کریں۔

O دوسرے فرد کو اس کے اپنے بارے میں گفتگو کا موقع دیں۔ اس سے سوال کریں کیا آپ کو اپنا کام پسند ہے؟ آپ کی دلچسپیاں کیا ہیں؟

O دوسرے فرد کے نام اور مشغلے میں دلچسپی ظاہر کریں۔ ایک پروفیسر سے اس کے مضمون کے بارے میں پوچھا جا سکتا ہے۔ ایک پبلشر سے پوچھا جا سکتا ہے کہ کتاب کس طرح چھپتی ہے۔ ایک بزنس مین سے اس کے بزنس کے بارے میں سوالات کیے جا سکتے ہیں۔ دوسرے افراد جو کچھ کہہ رہے ہوں اس کے حوالے سے اچھے جذبات اور خیالات کا اظہار کریں۔

F۔ بہت سے لوگوں کو ایک اچھے سامع کی ضرورت ہوتی ہے، جن کے ساتھ وہ کھل کر بات کر سکیں۔ ہر فرد کو اس بات سے عشق ہوتا ہے کہ اس کی بات کو سنا جائے۔ لہٰذا ایک اچھا سامع بنیں۔ اس کے لیے اپنے اردگرد ہونے والی گفتگو پر توجہ دیں۔ توجہ سے بات سنیں۔ آپ کو بہت سی اچھی اور مفید معلومات ملیں گی جن کی بنیاد پر سوالات کے ذریعے گفتگو کو آگے بڑھایا جا سکتا ہے۔ دوسروں کی بات کو نہایت توجہ سے سنیں اور واضح کریں کہ آپ ان کی بات کو توجہ سے سن رہے ہیں۔ اس کے لیے وقفے وقفے سے کہیں ''اچھا، ہوں، واقعی''، وغیرہ۔ گفتگو کے دوران وضاحت کے لیے سوال پوچھنے سے نہ ہچکچائیں۔ اکثر لوگ وضاحت کرنا پسند کرتے ہیں اور اس سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔

G گفتگو کا خاتمہ: اکثر شرمیلے افراد کو گفتگو کے دوران دوسرے فرد سے رخصت ہونے میں بھی دقت محسوس ہوتی ہے۔ مشق سے اس مشکل پر قابو پایا جا سکتا ہے۔ جب آپ اپنی بات مکمّل کر لیں یا جب آپ کے جانے کا وقت ہو گیا ہو تو دوسرے فرد کو اشارہ دیں کہ آپ جانے والے ہیں۔ اس سلسلے میں دوسرے فرد کو تین پیغام ملنے چاہئیں۔ 1۔ جلد ہی آپ اجازت چاہیں گے / چلے جائیں گے۔ 2۔ آپ نے موجودہ گفتگو سے لطف اٹھایا۔ 3۔ آپ امید کرتے ہیں کہ مستقبل میں مزید ملاقاتیں ہوں گی۔ اس کے کئی طریقے ہیں:

(i) دوسرے فرد کے آخری فقرے میں جو کچھ کہا گیا ہو اس سے ایک مختصر لفظ مثلاً ''ٹھیک ہے'' وغیرہ کہہ کر اتفاق کریں۔

(ii) اس ملاقات کے حوالے سے تعریفی جملے کہیں مثلاً ''آپ سے گفتگو کر کے بہت لطف آیا'' یا ''میں آپ کی صحبت سے لطف اندوز ہوا ہوں۔''

(iii) فرد کے چہرے سے نظریں ہٹا لیں۔ جانے کے لیے اپنے پاؤں اور ٹانگوں کو حرکت دیں، آگے کو جھکیں۔ مسکرائیں اور ہاتھ ملا کر رخصت ہونے کے اشارے دیں۔

دیکھیں کہ دوسرے لوگ گفتگو کا خاتمہ کیسے کرتے ہیں۔ ان میں سے پسندیدہ طریقے کو بھی اختیار کیا جا سکتا ہے۔ گفتگو ختم کرنے کے فوراً بعد موقع ملتے ہی آخری لمحات میں جو کچھ کیا یا کہا اسے لکھ لیں۔ پھر فیصلہ کریں کہ رخصت ہونے کا کون سا اشارہ زیادہ واضح تھا۔ جو آپ کو اچھا لگا اور اس کے دوسرے فرد پر اچھے اثرات مرتب ہوئے۔

H۔ اچھی گفتگو کے لیے آپ کے پاس کہنے کے لیے کچھ ہونا چاہیے۔ آسان طریقہ یہ ہے کہ اپنے آپ کو باخبر رکھیں۔ اپنے علم اور معلومات میں اضافہ کریں۔ اس کے لیے:

(i) اخبار اور نیوز میگزین مثلاً ایشیا، تکبیر، ندائے ملت اور فرائڈے سپیشل وغیرہ پڑھیں۔

(ii) ملک کے تازہ ترین سیاسی حالات سے آگاہ رہیں۔

(iii) بعض اہم یا پسندیدہ موضوعات پر زیادہ سے زیادہ معلومات اکٹھّی کریں۔ نوٹس بنائیں۔

(iv) فلموں، کھیلوں، کتابوں اور سیاست پر تبصرے پڑھیں۔

(v) حال میں اپنے ساتھ پیش آنے والے چار پانچ واقعات کی دلچسپ کہانیاں بنا لیں۔ ان کو سنانے کی ٹیپ ریکارڈر یا آئینے کے سامنے خوب مشق کریں۔

(vi) دوسروں کی سنائی گئی دو تین دلچسپ کہانیوں کو لکھ لیں۔ اگر آپ لطیفے آسانی سے سنا سکتے ہیں تو چند لطیفے بھی لکھ لیں۔ پھر ان کو ازبر کریں۔ آئندہ جب آپ لوگوں سے ملیں تو آپ کے پاس کئی دلچسپ کہانیاں اور تبصرے موجود ہوں۔ وقت سے پہلے کسی دوست، ٹیپ ریکارڈر، آئینے کے سامنے، تصور یا خالی کرسی (تصور کریں کہ اس پر کوئی دوسرا فرد بیٹھا ہے) کے ساتھ مشق کریں۔

دیکھیں کہ اگلے ہفتے آپ کتنی دلچسپ کہانیاں دوسرے لوگوں کو سنا سکتے ہیں۔ آہستہ آہستہ اس میں اضافہ کرتے جائیں۔ ہمیشہ پہلے سامعین کا جائزہ لیں پھر مناسب فرد کا انتخاب کریں اور مناسب بات کریں۔ کسی مصروف فرد کو منتخب کرنا حماقت ہوگی۔

I۔ اگر آپ نے کوئی تقریر کرنا ہے یا کسی پارٹی میں جانا ہے یا کسی میٹنگ میں شامل ہونا

ہے اور آپ بے چین اور مضطرب ہیں تو مندرجہ ذیل کو استعمال کریں:

- O جس حد تک ممکن ہو تیاری کریں۔ اگر ممکن ہو تو قبل از وقت آئینے کے سامنے مشق کریں۔
- O 20 منٹ کے لیے ریلیکس کریں (ریلیکس کرنے کا طریقہ آگے بتایا جائے گا)
- O لیٹ جائیں اور آنکھیں بند کر کے تفصیل کے ساتھ آنے والے سارے واقعہ کا تصور کریں۔ شروع سے لے کر آخر تک۔
- O کسی پُرسکون جگہ کا تصور کریں، جہاں آپ اپنے آپ کو پُرسکون اور آرام دہ محسوس کریں مثلاً کسی پارک، جھیل اور پہاڑی علاقہ وغیرہ۔ مذکورہ بالا واقعہ کا تصور کرتے وقت اگر آپ بے چینی اور اضطراب محسوس کریں تو اس پرسکون جگہ کا تصور کریں۔
- O اس فقرے کو بار بار دہرائیں ''مجھے علم ہے کہ میں یہ کر سکتا ہوں (تقریر وغیرہ) میں اسے بہت اچھے انداز سے کروں گا اور اس سے لطف اندوز ہوں گا''

بعض اوقات مذکورہ بالا ایک دو طریقوں سے کام چل جاتا ہے اور کبھی سب طریقوں کو استعمال کرنا پڑتا ہے۔

J۔ گفتگو کا بنیادی اصول یہ ہے کہ آپ دوسرے لوگوں کی دلچسپیوں کے مطابق بات کریں۔ آپ ان چیزوں کے بارے میں گفتگو کریں جن میں ان کو دلچسپی ہو۔ لوگوں کی دلچسپی جاننے کے لیے ان سے پوچھا جا سکتا ہے۔ انھیں بتا کر بہت خوشی ہوگی۔

- O باتیں کرتے وقت اپنی ساری توجہ گفتگو پر مرکوز کریں۔ یعنی کہ آپ کیا کہہ رہے ہیں نہ کہ کیسے کہہ رہے ہیں۔ گفتگو کرتے وقت اپنے بارے میں نہ سوچیں۔ اگر آپ اپنے بارے میں سوچیں گے تو توجہ منتشر ہو جائے گی اور آپ اپنی گفتگو کے متعلق بہتر طور پر نہ سوچ سکیں گے۔ ایسی چیز کے بارے میں گفتگو کریں جس میں دوسرے فرد کو خاص دلچسپی ہو۔ اس صورت میں آپ اس فرد کے ساتھ گفتگو میں اس قدر دلچسپی لیں گے کہ آپ کو اپنے بارے میں سوچنے کا موقع نہ ملے گا۔

K۔ دوسروں کی مدد کرنا: ہمارے ملک میں تقریباً ہر تین افراد میں سے دو شرمیلے پن کا

شکار ہیں۔ ان افراد کی مدد کریں تا کہ وہ اپنے اس مسئلے پر قابو پا سکیں۔ شرمیلے پن کے خلاف جنگ میں کسی دوسرے کی مدد کر کے دراصل ہم اپنی مدد کرتے ہیں۔ اپنے بچوں، عزیزوں اور دوستوں کے شرمیلے پن کو کنٹرول کرنے میں ان کی مدد کریں۔ ان کی خوبیوں اور ان کے معمولی کاموں کی خوب دل بھر کر تعریف کریں۔ ان کی حوصلہ افزائی کریں۔ انھیں گفتگو کرنا، لوگوں سے رابطہ قائم کرنا اور تعریف قبول کرنا سکھائیں۔

L۔ ہمیشہ دوسروں کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر بات کریں اور سنیں۔ اسے اپنی عادت بنا لیں۔ اس سے شرمیلا پن ختم ہوتا ہے اور اعتماد پیدا ہوتا ہے۔ مزید برآں باتیں کرتے وقت آواز دھیمی کی بجائے ذرا بلند ہو۔ آئینے کے سامنے یا ٹیپ ریکارڈر میں بلند آواز سے بولنے کی مشق کریں۔ قرآن مجید کی آیات پڑھیں اور نہیں تو ایک تا دس تک گنتی گنیں۔ آواز ریکارڈر کرنے کے بعد اسے سنیں اور تجزیہ کریں اور پھر آواز کو مزید بہتر اور پُر اعتماد کرنے کی کوشش کریں۔

- O لوگوں سے گفتگو شروع کرتے وقت ان کے شوق، کام، خوبیوں اور دلچسپیوں کو سامنے رکھ کر سوالات کے انداز میں گفتگو شروع کریں۔ مثلاً مطالعہ کے شوقین فرد سے پوچھیں کہ وہ آج کل کون سی کتاب پڑھ رہے ہیں؟ یہ کس موضوع پر ہے اور کیسی ہے؟
- O عموماً اختلافی موضوعات مثلاً مذہب، سیاست وغیرہ پر بات نہ کی جائے۔

سماجی رابطے: اپنے سماجی رابطوں میں اضافہ کریں۔ سماجی رابطے پہلے واقف کار لوگوں سے سلام دعا اور تعریف سے شروع کریں۔ شروع میں ہر جاننے والے اور واقف فرد کو سلام کریں۔ ہر روز اس میں اضافہ کریں۔ بہت سے ایسے لوگ ہوتے ہیں جن کو آپ جانتے اور پہچانتے ہیں مگر آپ نے کبھی ان سے بات چیت نہیں کی بلکہ سلام تک نہیں کیا۔ اسی طرح آپ کا روزانہ ایسے بہت سے لوگوں سے آمنا سامنا ہوتا ہے مگر آپ نے کبھی ان سے سلام دعا نہیں کی۔ اگلے پانچ دنوں میں ہر روز ایسے دو نئے افراد سے سلام دعا کریں۔

- O تین ایسے لوگوں کو منتخب کریں جن کا تعلق آپ کے ماحول مثلاً گلی، محلے، دفتر، سکول اور کالج وغیرہ سے ہو اور جن سے آپ کا اکثر سامنا ہوتا ہے مگر وہ آپ کے دوست نہیں۔

ان سے رابطہ قائم کرنے کا پروگرام بنائیں۔ یہ تینوں روابط پہلے ہفتے میں بنائیں۔ ان کے نام یاد رکھیں۔ ان کی بات اور تعارف کو دھیان اور توجہ سے سنیں۔ ملاقات کے فوراً بعد ان کے نام نوٹ کریں اس طرح ان سے آئندہ بات کرنا آسان ہوگا۔ بات کرتے وقت ان کو ان کے نام سے مخاطب کریں۔ ہر فرد اپنا نام سننا پسند کرتا ہے۔ آئندہ جب بھی ان لوگوں سے سامنا ہو تو ان کو سلام دعا کرنا نہ بھولیے۔

- اپنے ساتھیوں جن کو آپ روزانہ دیکھتے اور ملتے ہیں ان سے بلا ناغہ سلام دعا کریں۔
- کوئی چیز خریدتے وقت دکاندار سے دو چار فقرے ضرور کہیں۔
- کسی ساتھی خصوصاً اپنے پڑوسی کی کسی چیز کی تعریف ضرور کریں۔
- کسی مجلس میں کسی اجنبی سے گفتگو کریں۔
- بات کرتے وقت یہ بات ہمیشہ ذہن میں رکھیں کہ آپ کسی شرمیلے فرد کی مدد کر رہے ہیں اور پھر اچھا محسوس کریں۔
- روزانہ رات سوتے وقت اپنی کارکردگی کا جائزہ لیں اور اسے بہتر بنانے کے لیے پلاننگ کریں۔

4۔ بعض لوگوں کے مقاصد بہت اونچے اور غیر حقیقی ہوتے ہیں اور وہ ان کے حصول کے لیے بھرپور کوشش بھی نہیں کرتے لہٰذا ناکام ہو جاتے ہیں۔ نتیجتاً خود اعتمادی کی کمی کا شکار ہو جاتے ہیں۔ اپنی خوبیوں اور خامیوں کو پہچانیں اور پھر ان کے مطابق قابل حصول مقاصد اور گولز کا تعین کریں۔ پھر ان کے حصول کے لیے بھرپور کوشش کریں۔

5۔ ناکامی کا خوف بھی اعتماد کی کمی کا ایک اہم سبب ہے۔ اس خوف کی وجہ سے فرد کام شروع کرنے سے پہلے ہی ناکام ہو جاتا ہے۔ کیونکہ ہم وہی ہیں جو سوچتے ہیں۔ لہٰذا ہر کام کرنے سے پہلے سوچیں کہ کام آسان ہے اور آپ اسے کر سکتے ہیں۔ یہ یقین کہ کام آسان ہے، کام کو آسان بنا دیتا ہے چاہے یہ دوسرے لوگوں کو مشکل ہی لگے۔ تاہم یاد رہے کہ ہر کامیابی کا آغاز ناکامی سے ہوتا ہے۔ چلنے کی مثال لیں۔ چلنا سیکھنے سے پہلے نہ جانے ہم کتنی مرتبہ گرتے ہیں۔ کسی نے خوب کہا ہے ”جو ناکام نہیں ہوا، وہ کامیاب نہیں ہوا“ ویسے بھی دنیا میں کوئی فرد بھی ایسا نہیں جو کبھی ناکام نہ ہوا ہو۔

کامیاب سے کامیاب فرد بھی ناکامی سے ضرور گزرتا ہے۔ فرق صرف یہ ہے کہ وہ ناکامی کی پروا نہیں کرتا۔ ویسے بھی ناکامی ایک نعمت ہے جو بتاتی ہے کہ یا تو آپ کا مقصد درست نہیں یا پھر مقصد کو حاصل کرنے کا طریقہ درست نہیں۔ لہٰذا ناکامی کی صورت میں اپنے مقاصد اور طریقہ کار کا جائزہ لے کر نئے سرے سے منصوبہ بندی کریں۔

6۔ خود اعتمادی میں کمی کی ایک وجہ منفی بخشن (Suggestion) بھی ہوتی ہے، جو ہم اکثر اپنے آپ کو دیتے ہیں۔ عموماً جب بھی ہمیں کوئی کام کرنا ہو تو سوچتے ہیں کہ ”کام مشکل ہے، میں نااہل ہوں، مجھ سے نہ ہوگا، میں ناکام ہو جاؤں گا“ وغیرہ لہٰذا منفی کی بجائے اپنے آپ کو مثبت بخشن دیں کہ ”کام آسان ہے اور میں اسے کر سکتا ہوں“

7۔ یقین کریں کہ خدا نے آپ کو بہت سی صلاحیتیں عطا کی ہیں مگر آپ ان کو مکمّل طور پر استعمال نہیں کر رہے۔ ماہرین نفسیات کی رائے کے مطابق ہم اپنی صلاحیتوں کا بمشکل 5 فی صد تک استعمال کرتے ہیں۔ ایک ریسرچ کے مطابق ہم اپنی صلاحیتوں کو 92 فی صد تک استعمال کر سکتے ہیں، بڑھا سکتے ہیں۔ آپ بھی اپنی صلاحیتوں کو ترقی دیں، بڑھائیں۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ صلاحیتوں کو بہتر کرنے کی بڑی گنجائش موجود ہے۔ اپنی موجودہ صلاحیتوں کو بہتر بنائیں اور پوشیدہ صلاحیتوں کو اجاگر کریں۔ جب تک آپ مختلف کام نہیں کریں گے آپ کو اپنی پوشیدہ صلاحیتوں کا علم نہ ہوگا۔ اس دوران ناکامیوں کا سامنا بھی ہوگا۔ ناکامی سے آپ کو معلوم ہوگا کہ آپ میں یہ صلاحیت موجود نہیں۔ کوئی دوسرا کام کریں۔ لہٰذا موجودہ صلاحیتوں کو ترقی دیں اور پوشیدہ کو معلوم کریں اور پھر ان کو بھی ترقی دیں۔

8۔ اپنی ماضی کی ناکامیوں کو بھول جائیں۔ بھلانے کے لیے ہماری کتاب ”کامیابی اور خوشحالی.... آپ کا مقدر ہے“ کا باب ”کامیابی سے پہلے ناکامی“ پڑھ لیں مگر ماضی کی کامیابیوں کو چاہے وہ کتنی بھی معمولی کیوں نہ ہوں، یاد رکھیں۔ اس بات پر غور کریں کہ ماضی میں آپ نے کیا کچھ کیا اور کیا کچھ حاصل کیا؟ اس بات پر بھی غور کریں کہ آئندہ آپ کیا کچھ کر سکتے ہیں۔ ماضی کا جائزہ لے کر آپ کو حیرت ہوگی کہ آپ نے بعض

اہم کامیابیاں حاصل کیں۔ اپنی کامیابیوں کی ایک فہرست بنائیں۔ اس میں چھوٹی بڑی تمام کامیابیاں شامل کریں۔ اس فہرست کورات سوتے وقت کم ازکم ایک بارضرور پڑھ لیں۔ اس سے آپ کے اندر اعتماد پیدا ہوگا کہ آپ بہت سے کام کر سکتے ہیں۔ پھر سوچیں کہ ماضی میں بھی آپ نے بہت سی کامیابیاں حاصل کیں اور مستقبل میں اس سے بھی زیادہ کامیابیاں حاصل کریں گے۔ ان شاءاللہ۔

9۔ ان چیزوں کا جائزہ لیں جو آپ بہتر طور پر کر سکتے ہیں۔ پھر ان میں سے ایک دو میں خصوصی مہارت حاصل کریں۔ یعنی کسی خاص شعبے میں خصوصی مہارت حاصل کریں۔ مہارت سے نہ صرف آپ کو خوشی حاصل ہوگی بلکہ لوگ بھی آپ کو پسند کریں گے، آپ کی تعریف کریں گے، سراہیں گے، جس سے آپ کی خوداعتمادی میں اضافہ ہوگا۔

10۔ یہ بات ہر وقت ذہن میں رکھیں کہ آپ پوری کائنات میں شکل وصورت، شخصیت اور صلاحیتوں کے لحاظ سے منفرد ہیں۔ آپ کے بغیر کائنات نامکمّل تھی۔ اس کی تکمیل کے لیے آپ کو پیدا کیا گیا۔ آپ نے انسانیت کے لیے وہ کام کرنا ہے جو کوئی دوسرا نہیں کر سکتا۔ لہٰذا اپنے آپ پر فخر کریں۔

11۔ بہت سے افراد اس وجہ سے عدم خوداعتمادی کا شکار ہو جاتے ہیں کیونکہ وہ اپنے آپ کو دوسروں کے برابر نہیں سمجھتے۔ اگر آپ سمجھتے ہیں کہ آپ کی تعلیم کم ہے، معلومات زیادہ نہیں، شخصیت اور لباس پرکشش نہیں اور آپ کی گفتگو موثر نہیں، تو ان کو بہتر بنائیں۔ سوائے تعلیم کے باقی چیزوں کو چند ماہ میں بہتر بنایا جاسکتا ہے۔ تعلیم کو بھی بہتر کیا جاسکتا ہے۔ لہٰذا ان سب کو بہتر بنائیں۔

12۔ مشکل کاموں کو کامیابی سے مکمّل کر کے آپ اپنی خوداعتمادی میں اضافے کا آغاز کر سکتے ہیں۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ آغاز آسان اور چھوٹے کاموں سے کیا جائے۔ جب چھوٹے مقاصد کامیابی سے حاصل کرلیں پھر بڑے مقاصد کے لیے کام کریں۔

پہلے یہ طے کریں کہ آپ کیا مقاصد حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ تین ایسے گولز (Goals) کی

فہرست بنائیں جو آپ ایک ماہ کے اندر اندر حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ گولز متعیّن (Definite) حقیقت پسندانہ اور قابل حصول ہوں۔ پاکستان کا صدر بننا حقیقت پسندانہ گول نہیں۔ البتہ کسی پارٹی میں جا کر چند لوگوں سے بات کرنا حقیقت پسندانہ گول ہے۔

ایک گول کا انتخاب کریں، پھر اسے چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کریں۔ یہ بھی طے کریں کہ پہلا کام کیا کریں گے، دوسرا کون سا ہوگا، اور پھر کون سا؟ اپنے گول کے پہلے حصے کی تکمیل کے لیے ایک پلان بنائیں، مثلاً اگر آپ کلاس میں بات کرنا چاہتے ہیں تو فیصلہ کریں کہ آپ کیا کہنا چاہتے ہیں؟ اسے کاغذ پر لکھ لیں۔ پھر اس کی خوب مشق کریں۔ جب پہلا حصہ مکمّل کر لیں تو فوراً بعد اپنے آپ کو انعام دیں مثلاً کوئی پسندیدہ چیز کھائیں، ٹی وی دیکھیں، کھیل کھیلیں، کوئی پسندیدہ کام کریں۔ پھر دوسرے حصے کو شروع کریں، حتیٰ کہ مکمّل کر لیں۔ کام کو مکمّل کرنے کے بعد فخر محسوس کریں کہ آپ نے اپنا مقصد حاصل کر لیا۔ اپنے آپ کو بلند آواز میں شاباش دیں، پھر دوسرے گول کی طرف متوجہ ہوں۔ اسے بھی مختلف حصوں میں تقسیم کریں اور پہلے کی طرح مکمّل کر لیں۔ تکمیل کے بعد اپنے آپ کو انعام دیں۔

13۔ خوداعتمادی کی کمی کی وجہ سے فرد عموماً دوسرے لوگوں کے سامنے کام کرنے سے ہچکچاتا ہے۔ لہٰذا دوسرے لوگوں کے سامنے، ان کی موجودگی میں چھوٹے موٹے اور آسان کام کریں جن میں غلطی کا امکان نہ ہو۔ کسی مجلس میں قرآن مجید کی تلاوت کریں۔ مسجد میں اذان دیں، نماز کی تکبیر کہہ دیں اور مہمانوں کے لیے چائے بنائیں، وغیرہ۔

14۔ کسی مشکل کام کو کرنے سے پہلے اس فقرے کو بار بار دہرائیں۔ ''میں نے پہلے بھی بہت سے کام کامیابی سے مکمّل کیے ہیں۔ یہ کام بھی انشاءاللہ آسانی اور اچھے انداز سے کرسکوں گا۔''

15۔ اگر لوگ آپ کے بارے میں منفی اور بری رائے کا اظہار کریں تو اسے بغیر کسی تحقیق کے فوراً قبول نہ کریں۔ حقیقت یہ ہے کہ ہر عمل کی کوئی نہ کوئی وجہ ہوتی ہے۔ بہت ممکن ہے کہ جس فعل کے لیے آپ کو برا بھلا کہا گیا ہو اس کی کوئی بہت ہی معقول وجہ ہو۔ اکثر اوقات ہمارے بارے میں دوسروں کی رائے درست نہیں ہوتی۔ ان کی رائے

میں ان کے اپنے تعصّبات، حسد اور احساس کمتری وغیرہ شامل ہوتا ہے۔ دوسرے لوگوں کوموقع نہ دیں کہ وہ آپ پر بطور فرد تنقید کریں۔ آپ کا کام غلط اور برا ہوسکتا ہے مگر آپ برے نہیں۔

16۔ بعض اوقات عدم خوداعتمادی کی وجہ ہماری عادت ہوتی ہے، جو ہم نے کسی مثلاً والدین سے سیکھی ہوتی ہے۔ ہم بہت کچھ اپنے والدین سے سیکھتے ہیں۔ عام حالات میں جس قسم کا رویہ ان کا ہوتا ہے ویسا ہی ہم اپنا لیتے ہیں۔ اگر وہ عدم خوداعتمادی کا شکار ہوں تو ہم بھی اس کا شکار ہوجاتے ہیں اس صورت میں اس باب میں دی گئی مشقوں سے عدم خوداعتمادی کو ختم کریں۔

17۔ اپنی تذلیل نہ کریں۔ اپنی کمیوں اور نااہلی کے بارے میں آپ جتنی گفتگو کریں گے، آپ لازماً ویسے ہی بن جائیں گے۔ لہٰذا آج سے اپنی کمیوں اور نااہلی کے بارے میں گفتگو بند کردیں، مثلاً یہ نہ کہیں کہ آپ بدھو، نکمے اور نااہل ہیں۔

18۔ کام کوملتوی نہ کریں۔ اس کے لیے ٹائم مینجمنٹ والا باب پڑھ لیں۔

19۔ اپنی مثبت خصوصیات کے بارے میں سوچیں، تلاش کریں۔ اس سلسلے میں دوستوں سے مدد لیں۔ مثلاً ایمان دار ہونا، قابل بھروسہ ہونا وغیرہ۔ اپنی ہر چھوٹی بڑی خوبی کولکھ لیں پھر ان کو روزانہ پڑھیں۔ اس سے آپ کے اعتماد میں اضافہ ہوگا۔ اس کے علاوہ ان خصوصیات کا تصور بھی کریں یعنی تصور میں اپنے آپ کو ویسا ہی دیکھیں۔

20۔ اپنی خدمات رضا کارانہ طور پر پیش کریں، خصوصاً جس کام میں آپ اچھے ہیں۔ جب بھی موقع ملے اپنی خدمات پیش کریں، ذمہ داری لیں۔ اس سے ایک تو آپ اپنے کام میں مزید بہتر ہوں گے اس کے ساتھ آپ خود بھی زیادہ پُر اعتماد ہوں گے۔

21۔ آپ اپنے آپ کو اس طرح ظاہر کریں (Act as if) جیسے کہ آپ بہت پُر اعتماد ہیں۔ ایک پر اعتماد فرد کی طرح ہاتھ ملائیں، چلیں، بات اور عمل کریں جلد ہی آپ ویسے ہی ہوجائیں گے۔

22۔ یہ ایک نفسیاتی حقیقت ہے کہ انسان اگر تہیّہ کرلے تو وہ ہر کام کرسکتا ہے لہٰذا آپ کو اس بات پر غیر متزلزل یقین ہونا چاہیے کہ آپ زندگی کے تمام حالات میں کامیاب ہوں

گے کیونکہ خدا آپ کے ساتھ ہے اور اسے ہر چیز پر کنٹرول ہے۔ ہر اچھے کام میں خدا کی مدد شامل ہوتی ہے۔ اس یقین کو کئی طرح سے حاصل کیا جاسکتا ہے۔ تاہم یہ دو طریقے بہت موثر ہیں۔

A۔ آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔ جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 10 لمبے سانس لیں۔ آنکھیں بند کرکے ان فقروں کو پندرہ، پندرہ بار دہرائیں۔ حتیٰ کہ یہ آپ کے لاشعور میں چلے جائیں جب یہ آپ کے لاشعور میں چلے جائیں گے تو آپ کو یقین آجائے گا، پھر یہ مشق ختم کردیں۔ یہ مشق صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت کریں۔

- اللہ تعالیٰ کی مدد سے میں ہر کام کرسکتا ہوں۔
- میں جو کچھ کرتا ہوں اس میں کامیاب ہوتا ہوں
- اچھی چیزیں میرے لیے واقع اور رونما ہو رہی ہیں۔
- میں ہر روز ہر لحاظ سے زیادہ سے زیادہ پُر اعتماد ہوتا جا رہا ہوں۔

بہتر ہے کہ ایک وقت میں ایک یا دو فقرے استعمال کیے جائیں۔

B۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ ایک نوٹ بک لیں جس پر پندرہ لائنیں لگی ہوں۔ مذکورہ بالا فقروں میں سے کسی ایک کو 15 بار نوٹ بک میں لکھیں۔ یہ مشق صبح اٹھتے ہی یا رات سوتے وقت کی جائے۔ مشق کے وقت آپ تنہا ہوں، پُر سکون ہوں اور اس دوران میں کوئی آپ کو ڈسٹرب نہ کرے۔

یہ مشق اس وقت تک جاری رہے حتیٰ کہ یہ فقرے آپ کے لاشعور میں چلے جائیں اور آپ کو یقین آجائے۔ ان فقروں کو آپ خود کلامی کی صورت میں جب بھی موقع ملے دُہرا سکتے ہیں۔

23۔ پُر اعتماد لوگوں کی صحبت اختیار کریں، ان کی رفاقت میں رہیں، ان کو ماڈل بنائیں۔ جس طرح وہ کرتے ہیں، ویسا ہی کریں۔ جیسے وہ ہیں، آپ بھی ویسے ہی بن جائیں گے۔

24۔ اپنے دماغ میں صرف مثبت چیزیں جمع کریں۔ زندگی میں عموماً ہمیں اچھے اور خراب

دونوں طرح کے حالات کا سامنا ہوتا ہے۔ پُراعتماد اور کامیاب لوگ صرف کامیاب اور مثبت واقعات کو ذہن میں لاتے ہیں، جب کہ ناکام لوگ بُرے حالات کے بارے میں سوچتے ہیں۔ جب آپ اپنی سوچوں کے ساتھ اکیلے ہوتے ہیں مثلاً گاڑی چلاتے ہوئے ، اکیلے کھانا کھاتے ہوئے ، اس وقت ماضی کے خوشگوار اور مثبت تجربات کو ذہن میں لائیں۔ اس مشق سے آپ کے اعتماد میں اضافہ ہوگا۔ اس سے آپ کو احساس ہوگا کہ ''میں یقیناً اچھے احساسات محسوس کرتا ہوں۔'' یہ آپ کی جسمانی کارکردگی کو ٹھیک رکھنے میں بھی مددگار ہوتی ہے۔

25۔ یہ ایک بہت ہی شاندار طریقہ ہے۔ رات سونے سے پہلے اپنے دماغ میں اچھے خیالات ڈالیں۔ اللہ تعالیٰ کی رحمتیں شمار کریں۔ ان بہت سے چیزوں کو یاد کریں جن کے لیے آپ کو اپنے رب کا شکر گزار ہونا چاہیے، مثلاً بیوی، خاوند، بچے، دوست احباب، گھر اور صحت وغیرہ۔ آج آپ نے لوگوں کو جو اچھی چیزیں کرتے دیکھا، ان کو ذہن میں لائیں۔ ان وجوہات پر بھی غور کریں جن کی وجہ سے آپ خوشگوار زندگی بسر کر رہے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں اپنی چھوٹی چھوٹی کامیابیاں، کامرانیاں، کارہائے نمایاں اور کارنامے وغیرہ۔

26۔ اپنے دماغ سے صرف مثبت چیزیں نکالیں، یعنی صرف مثبت چیزوں کے بارے میں سوچیں۔ منفی سوچوں کو اگر بار بار یاد کر کے کھا دی جائے تو یہ نہ صرف آپ کے اعتماد کو منفی طور پر متاثر کرتی ہیں بلکہ بہت سی اہم نفسیاتی مشکلات پیدا کر دیتی ہیں۔

27۔ نفسیات بتاتی ہے کہ ہمارے خیالات ہمارے جسم کو متاثر کرتے ہیں اور اسی طرح ہمارا کردار ہمارے ذہن کو متاثر کرتا ہے۔ چنانچہ اپنے کردار کو بدل کر اپنے ذہن کو بدلیں۔
پُراعتماد ہونے کے لیے یہ بھی کریں:

A۔ چلتے وقت اپنے کندھوں کو تھوڑا سا پیچھے کو کریں۔ گردن اور سر کو سیدھا رکھیں اور اپنی چلنے کی رفتار کو کچھ (25%) تیز کریں۔ اس کے لیے سر پر کتاب یا پلیٹ رکھیں اور پھر تیزی سے چلنے کی مشق کریں اور محسوس کریں کہ آپ کے اعتماد میں اضافہ ہو رہا ہے۔

B۔ مختلف مواقع پر جب آپ کھڑے ہوں تو اپنے ہاتھوں کو اپنے کولہوں (Hips) پر رکھیں اور قدم اس طرح رکھیں کہ درمیانی فاصلہ 18 انچ کے لگ بھگ ہو۔

C۔ کسی محفل اور مجلس میں ہمیشہ اگلی نشستوں پر بیٹھیں۔ اس سے بھی اعتماد میں اضافہ ہوتا ہے۔

D۔ گفتگو کرتے ہوئے ہمیشہ دوسروں کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر دیکھیں۔ شروع میں آپ کو کچھ دقت ہوگی۔ اس صورت میں اپنے ملازمین، چھوٹے بہن بھائیوں اور فرینک دوستوں کے ساتھ یہ مشق کریں۔ بعدازاں دوسرے لوگوں کے ساتھ اسی طرح گفتگو کریں۔

E۔ کسی مجلس، محفل اور کلاس روم وغیرہ میں بولنے کی مشق کریں۔ سادہ سوال پوچھ لیجیے۔ ایک بار بولیں گے تو اگلی بار بولنا آسان ہوگا۔ اس سے آپ کے اعتماد میں بہت اضافہ ہوگا۔ اگر آپ بہت زیادہ خوف کا شکار ہوں تو پہلے آنکھیں بند کر کے تصور میں بولنے کی مشق کریں۔ جب آپ تصور میں آسانی اور روانی سے بول سکیں تو پھر حقیقت میں بولنا آسان ہو جائے گا۔

F۔ ایک تجربہ کریں، شکست کے احساس کو ذہن میں لاتے ہوئے مسکرائیں۔ آپ ایسا نہیں کر سکتے۔ جب آپ مسکرائیں گے تو شکست کے احساسات ختم ہو جائیں گے۔ لہٰذا مسکرائیں حتیٰ کہ آپ کے دانت نظر آ جائیں۔ ایک بھرپور مسکراہٹ خوف اور پریشانی کو ختم کر دیتی ہے اور اعتماد کو بلند کرتی ہے۔

G۔ ہر ملنے والے کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر مسکراتے ہوئے سلام کریں۔ اس سے آپ کے اعتماد میں اضافہ ہوگا۔

28۔ نوٹ کریں کہ آپ کہاں کہاں اعتماد کی کمی محسوس کرتے ہیں۔ پھر ایک ایک کو حل کریں۔ پہلے آسان پھر مشکل۔ اس کا آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ وہاں وہاں تصور میں اپنے آپ کو پُراعتماد دیکھیں۔ یہ مشق صبح اٹھتے اور رات سوتے وقت کریں۔ اپنے جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے دس لمبے سانس لیں۔ پھر پُراعتماد ہونے کا تصور کریں۔ تصور بہت واضح، بڑا، رنگین اور روشن ہو۔ یہ مشق کم از کم پندرہ

منٹ کی جائے۔ جلد ہی آپ پراعتماد ہو جائیں گے۔

29۔ خوداعتمادی میں ہم اپنے سابقہ ناپسندیدہ کردار کو پسندیدہ کردار میں بدلنا چاہتے ہیں۔ مثلاً آپ کلاس روم میں سوال نہیں کر سکتے یا چند لوگوں کے سامنے کھڑے ہو کر بات نہیں کر سکتے۔ یہ تبدیلی مندرجہ ذیل مشقوں سے لائی جا سکتی ہے۔

مشق نمبر 1

A۔ کسی پُرسکون جگہ آرام سے بیٹھ جائیں۔ لیٹ بھی سکتے ہیں۔ جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں۔ ناک سے لیں اور منہ سے خارج کریں۔

B۔ تصور کریں کہ آپ کلاس روم میں ہیں اور ٹیچر سے کوئی سوال پوچھنا چاہ رہے ہیں مگر آپ گھبراہٹ محسوس کر رہے ہیں۔ اس تصور کو بڑا اور روشن بنائیں۔ اس تصویر کو دماغ کی سکرین پر ایک طرف رکھ دیں۔ یہ تصویر نمبر 1 ہوگی۔

C۔ اب ایک اور تصور کریں۔ اپنے ہم شکل کا تصور کریں۔ اس تصور میں آپ کو اپنے ہم شکل کا چہرہ بھی نظر آئے گا۔ آپ کا ہم شکل کلاس میں بہت پُرسکون انداز میں کھڑا ہے اور بہت اعتماد کے ساتھ ٹیچر سے سوال پوچھ رہا ہے۔ اس تصویر کو بھی بڑا اور روشن بنائیں۔ یہ تصویر نمبر 2 ہوگی۔

D۔ اب تصویر نمبر 2 کو چھوٹا کرتے جائیں، سکیڑتے جائیں حتیٰ کہ وہ ایک نقطہ بن جائے گی۔ آپ نے کئی بار ٹی وی پر دیکھا ہوگا کہ ایک بڑی تصویر سکڑ کر نقطہ بن جاتی ہے اور ایک نقطہ پھیل کر تصویر بن جاتی ہے۔

E۔ اب تصویر نمبر 2 کے نقطے کو تصویر نمبر 1 کے درمیان میں رکھیں۔

F۔ اب ''شوں'' کی آواز نکالتے ہوئے نقطہ کو تیزی کے ساتھ پھیلا دیں یعنی نقطے کو تصویر نمبر 2 میں بدل دیں۔ اس طرح تصویر نمبر 2، تصویر نمبر 1 کو ڈھانپ لے گی۔ نقطے کو تیزی سے پھیلایا جائے۔ رفتار جتنی تیز ہوگی مشق اتنی ہی موثر ہوگی۔

G۔ اب آنکھیں کھول دیں، دائیں بائیں دیکھیں۔ دوبارہ آنکھیں بند کر کے اس مشق کو دہرائیں۔ ہر مشق کے بعد آنکھیں کھول کر دائیں بائیں دیکھیں۔

H۔ اس مشق کو کم از کم 10 بار دہرائیں۔ یہ مشق صبح اور شام کی جائے، حتیٰ کہ آپ کے اندر مطلوبہ تبدیلی آ جائے۔

مشق نمبر 2

A۔ ایک پرسکون کمرے میں آرام سے کھڑے ہو جائیں۔

B۔ اب اپنے آپ کو بہت پُراعتماد محسوس کریں۔ اس کے لیے آپ ماضی کا کوئی واقعہ ذہن میں لا سکتے ہیں، اس کا تصور کر سکتے ہیں۔ جب آپ نے بہت پُراعتماد محسوس کیا تھا۔ یا پھر تصور کریں کہ اعتماد کی شان دار کیفیت میں آپ کس طرح محسوس کریں گے۔ سوچیں اس شاندار حالت میں آپ کس طرح کھڑے ہوں گے، سانس کس طرح لیں گے اور کس طرح نظر آئیں گے۔

C۔ جب آپ کھڑے ہونے کے انداز سے آگاہ ہو جائیں (اس میں عموماً فرد کی گردن اور کمر سیدھے ہوتے ہیں، کندھے قدرے پیچھے کو ہوتے ہیں)۔ اعتماد کی اس بھرپور کیفیت میں اپنے دائیں ہاتھ کی مٹھّی بنائیں اور اسے بائیں ہتھیلی میں بار بار پرجوش انداز سے ماریں اور بلند آواز میں، پرجوش اور شدت سے بھرپور انداز میں کہیں ''ہاں! میں کر سکتا ہوں۔'' اس حالت میں آپ کی سانس آہستہ، گہری اور پیٹ سے ہوگی اور آپ پُراعتماد محسوس کریں گے۔

D۔ اس مشق کو 10 بار دہرائیں۔ اپنے چہرے کے تاثرات، آنکھیں، جبڑے اور دانتوں وغیرہ کے حوالے سے اعتماد محسوس کریں۔ اب پورے جسم میں اعتماد محسوس کریں۔

E۔ اس مشق کو ہر روز کم از کم دس بار دہرائیں۔ یہ مشق کم از کم ایک ہفتے کے لیے کی جائے۔

F۔ آئندہ جب بھی آپ کو اعتماد کی ضرورت محسوس ہو تو اپنی دائیں مٹھّی کو بائیں ہتھیلی میں مارتے ہوئے کہیں ''ہاں! میں کر سکتا ہوں۔'' آپ فوراً پُراعتماد ہو جائیں گے۔

G۔ یہ مشق کھلی یا بند آنکھوں کے ساتھ کی جا سکتی ہے۔

مشق نمبر 3

بعض اوقات آپ کوئی خاص کام کرتے ہوئے پُر اعتماد نہیں ہوتے، مثلاً تقریر کرتے ہوئے آپ خوف اور عدم اعتماد کا شکار ہو جاتے ہیں۔ اس کے خاتمے کے لیے یہ مشق بہت موثر ہے۔

A۔ کسی پُرسکون کمرے میں جہاں کوئی مداخلت نہ ہو، سیدھے کھڑے ہو جائیں۔

B۔ آنکھیں بند کر کے اپنے دماغ کو ماضی میں جانے دیں، جب آپ نے بہت پُر اعتماد محسوس کیا تھا۔ تصور کریں جیسے وہ واقعہ اسی طرح اب دوبارہ واقع ہو رہا ہے۔ وہ دیکھیں جو اس وقت دیکھا تھا۔ وہ سنیں جو اس وقت سنا تھا۔ اعتماد کے بھرپور احساسات کو پوری طرح محسوس کریں۔

C۔ جب آپ اعتماد کے بھرپور احساسات پوری طرح محسوس کریں تو آنکھیں کھول لیں اور فرش پر اپنے پاؤں کے گرد اپنی پسند کے رنگ کے خوبصورت دائرے کا تصور کریں۔

D۔ جب آپ کا اعتماد بھرپور ہو جائے تو اعتماد کے احساسات کو دائرے کے اندر چھوڑ دیں اور خود دائرے سے باہر آ جائیں۔ جب آپ دائرے سے باہر آئیں گے تو اعتماد کے احساسات ختم ہو جائیں گے۔ اب دوبارہ دائرے میں داخل ہوں تو آپ کے اعتماد کے احساسات واپس آ جائیں گے۔ اگر دائرے میں داخل ہونے پر آپ پر اعتماد محسوس نہ کریں تو مشق کو نئے سرے سے شروع کریں۔ اس مشق کو بار بار کریں حتیٰ کہ آپ دائرے میں داخل ہوں تو آپ اعتماد کے بھرپور احساسات محسوس کریں۔ آخر میں دائرے سے باہر آ جائیں۔

E۔ اب تصور کریں کہ (کھلی آنکھوں کے ساتھ) کہ تقریر کے لیے آپ کا نام پکارا جا رہا ہے۔ لوگ تالیوں سے آپ کو خوش آمدید کہہ رہے ہیں۔ اب آپ دائرے میں داخل ہو جائیں اور اعتماد کے سارے احساسات محسوس کریں۔ اس مشق کو بار بار کریں۔ حتیٰ کہ آپ پُر اعتماد ہو جائیں۔

F۔ اب اعتماد کے احساسات کو دائرے میں چھوڑتے ہوئے باہر آ جائیں۔ اب آنے والے مخصوص وقت (Event) کے بارے میں سوچیں مثلاً آپ کو تقریر کے لیے بلایا

جا رہا ہے۔ جونہی آپ بلانے کی آواز سنیں گے تو آپ پر اعتماد ہو جائیں گے اور اگر نہ ہوں تو مشق کو مزید دہرائیں۔

مشق نمبر 4

A۔ آرام سے کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔ آنکھیں بند کر کے چند لمبے سانس لیں اور جسم اور ذہن کو پرسکون کریں۔

B۔ تصور کی مدد سے اپنے ناپسندیدہ کردار (عدم خود اعتمادی، شرمیلا پن وغیرہ) کی درمیانے سائز کی بلیک اینڈ وائٹ تصویر بنائیں۔ اس کے گرد ایک فریم بھی لگا لیں۔ تصور میں اس تصویر کو 12 انچ کے فاصلے پر بالکل اپنے سامنے رکھیں۔ یہ تصویر نمبر 1 ہے۔

C۔ اب تصور کی مدد سے اپنے اس کردار کی (خود اعتمادی وغیرہ) تصویر بنائیں جو آپ اپنانا چاہتے ہیں۔ یہ تصویر چھوٹی مگر رنگین اور روشن (Bright) ہو۔ یہ تصویر نمبر 2 ہو گی۔

D۔ تصویر نمبر 2 کو ایک بڑی غلیل میں پتھر کی جگہ رکھیں۔ تصور کریں کہ غلیل تصویر نمبر 1 سے چند فٹ دور زمین میں گڑی ہوئی ہے۔

E۔ اب تصور کریں کہ تصویر نمبر 2 کو غلیل میں پیچھے کی طرف کھینچا جا رہا ہے پیچھے دور تک، پھر اسے چھوڑ دیا گیا تو تصویر نمبر 2 تصویر نمبر 1 کو پھاڑتی ہوئی آپ کے دماغ میں داخل ہو گئی ہے۔ غلیل کو چھوڑتے وقت پر جوش اور بلند آواز میں لفظ ''شوں'' کہیں۔

F۔ اس مشق کے موثر ہونے کے لیے اہم چیز تیز رفتاری اور تکرار ہے۔ بار بار مشق کریں حتیٰ کہ تبدیلی آ جائے۔ یہ مشق ایک ہفتے کے لیے صبح شام 10،10 بار کی جا سکتی ہے۔

مشق نمبر 5

A۔ کسی پرسکون جگہ آرام سے بیٹھ جائیں۔ آنکھیں بند کر کے چند لمبے سانس لیں۔ جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ لیٹ بھی سکتے ہیں۔

B۔ تصور کریں آپ کے سامنے آپ کا ہم شکل کھڑا ہے جس میں وہ تمام خوبیاں موجود ہیں جو آپ چاہتے ہیں۔

C۔ تصور میں ان خوبیوں پر مشتمل ایک فلم شروع سے آخر تک تین مرتبہ چلائیں۔ اگر آپ ان خوبیوں سے پوری طرح مطمئن نہیں تو ان میں حسب منشا تبدیلی کر لیں۔ حتیٰ کہ آپ ان خوبیوں اور رویوں سے پوری طرح مطمئن ہو جائیں۔

D۔ ایک بار پھر شاندار رویوں اور خوبیوں پر مشتمل فلم کو چلائیں۔ اب آپ اپنے ہم شکل کی تمام خوبیوں اور رویوں سے مطمئن ہیں۔

E۔ آپ خود بھی یہ خوبیاں اپنانا چاہتے ہیں۔ اب آپ ایک قدم آگے بڑھائیں اور سامنے کھڑے ہم شکل کو گلے لگائیں۔ اسے اپنے اندر جذب کر لیں۔ اس کے بعد آپ وہی کردار ادا کر رہے ہیں۔

F۔ اپنے احساسات کو نوٹ کریں، ان اچھے احساسات سے بھرپور لطف اٹھاتے ہوئے ایک قدم آگے کی طرف بڑھائیں اور تصور کریں کہ اس نئی زندگی کو پانچ سال گزر چکے ہیں۔

G۔ اس مشق کو روزانہ 10 بار کیا جائے حتیٰ کہ مطلوبہ تبدیلی آجائے۔

مشق نمبر 6

A۔ طے کریں کہ آپ اپنے اندر کس قسم کی تبدیلی چاہتے ہیں مثلاً آپ کا رویہ اور کردار کیسا ہونا چاہیے؟ اہم نکات کو لکھ لیں۔ بہتر ہے کہ ان کو کئی بار دہرا کر زبانی یاد کر لیں۔

B۔ آنکھیں بند کر لیں، گہرے سانس لیں اور جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔

C۔ تصور کریں کہ آپ کا ایک ہم شکل کچھ فاصلے پر آپ کے سامنے کھڑا ہے۔ اس میں وہ تمام خوبیاں ہیں جو آپ پہلے لکھ چکے ہیں۔ اس کی اچھی اور پسندیدہ حرکات کو نوٹ کریں۔ اس کا کھانا پینا، اٹھنا، بیٹھنا، چلنا پھرنا، سونا، ہشاش بشاش اور پُر اعتماد چہرہ، اس کا شاندار رویہ، چہرے پر مسکراہٹ اور دیگر شاندار خصوصیات نوٹ کریں۔ اسے دیکھتے ہوئے آپ بہت اچھا محسوس کرتے ہیں، اور کہتے ہیں کہ کاش میں بھی اس طرح کا پُر اعتماد اور کامیاب شخص بن جاؤں۔

D۔ اب طاقت سے بھرپور احساسات کے اس تصور کو سکیڑ کر ایک ستارے کی مانند چھوٹا کر

دیں۔ جس کے بعد آپ کے اچھے احساسات بھی ختم ہو جاتے ہیں۔ پھر آہستہ آہستہ ستارے کو بڑا کر دیں۔ جب آپ اسے بڑا کرتے ہیں تو ہم شکل کو واضح طور پر دیکھتے ہیں اور آپ کے اچھے احساسات بڑھ جاتے ہیں، واپس لوٹ آتے ہیں۔ اس طرح کئی بار چھوٹا اور بڑا کریں۔ اس بات کی یقین دہانی کر لیں کہ جب ستارے کو بڑا کرتے ہیں تو آپ کے احساسات بڑھ جاتے ہیں اور جب چھوٹا کرتے ہیں تو یہ احساسات ختم ہو جاتے ہیں۔

E۔ تصور کریں کہ وہ ستارہ آپ کے ماتھے کے ذریعے آپ کے جسم میں داخل ہو جاتا ہے۔ اس کے بعد آپ وہی کچھ محسوس کر رہے ہیں جس طرح آپ کا ہم شکل کرتا رہا ہے۔ اسی طرح کی حرکات ہیں، کھانا، پینا، اٹھنا، بیٹھنا، شاندار رویہ، ہشاش بشاش اور پُر اعتماد چہرہ۔ سب کچھ اسی طرح کا۔ آپ بہت اچھا محسوس کر رہے ہیں۔

F۔ اب تصور کریں کہ مطلوبہ مقاصد کو حاصل کیے ہوئے آپ کو ایک ہفتہ گزر چکا ہے۔ پھر ایک ماہ کا عرصہ گزر چکا ہے۔ اسی طرح ایک سال کا عرصہ گزر چکا ہے۔ پھر آپ جائزہ لیں کہ آپ نے ایک سال کے عرصے میں ایک ایک دن اور رات کتنے اچھے اور پر سکون گزارے ہیں۔ اس کے بعد یہ کہانی دوست، رشتہ دار کو سنائیں کہ ایک سال پہلے آپ نے کس طرح دل لگا کر یہ مشق کی جس کے بعد آپ کی زندگی میں زبردست تبدیلیاں آگئی تھیں۔ یاد رکھیں کہ آپ کے جتنے بھرپور احساسات ہوں گے، اتنے ہی بہتر نتائج ملیں گے۔ اگر آپ چاہیں تو ایک سال کی بجائے پانچ، دس اور بیس سال کی مدت کا بھی سوچ سکتے ہیں۔

مشق نمبر 7

A۔ اپنے دونوں ہاتھ اپنے سامنے 15 انچ کے فاصلے پر رکھیں۔ ہتھیلیاں آپ کے چہرے کی طرف ہوں۔ اب اپنی موجودہ ناپسندیدہ شخصیت کا تصور کریں، یعنی پرانا کردار جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں۔ اس میں ساری موجودہ خرابیاں دیکھیں۔ اس کے گرد فریم لگائیں۔ اس تصور کو اپنی بائیں ہتھیلی میں بنائیں۔

B۔ اب ''نئے آپ'' کا تصور کریں۔یعنی جیسا فرد آپ بننا چاہتے ہیں، اس تصور کے گرد بھی فریم لگا دیں اور اسے اپنی دائیں ہتھیلی میں رکھیں۔اس میں وہ ساری خوبیاں اور خصوصیات ہوں جو آپ اپنے اندر چاہتے ہیں۔

C۔ اب بائیں ہتھیلی میں اپنی پرانی شخصیت پر توجہ مرکوز کریں یعنی ''پرانے آپ پر'' اس تصویر کو بلیک اینڈ وائٹ، دھندلا اور غیر واضح کریں۔پورے منظر کو ناپسندیدہ، پھیکا اور مدہم دیکھیں اور تصور کریں کہ تصویر سکڑتی جا رہی ہے۔

D۔ اب اپنی توجہ ''نئے آپ'' پر مرکوز کریں۔دائیں ہتھیلی کی تصویر کو رنگین، روشن، آوازوں سے بھری ہوئی اور پر جوش دیکھیں۔تصور کریں کہ یہ منظر بہت پسندیدہ اور دلکش ہے اور تصور سائز میں بڑھتا جا رہا ہے۔

E۔ اب بائیں ہتھیلی پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے دائیں ہتھیلی کو تیزی کے ساتھ اپنے سامنے بائیں ہتھیلی کے آگے لے آئیں اور ساتھ ہی بلند اور پر اعتماد آواز میں ''شوں'' کہیں۔

F۔ اس مشق کو بار بار کریں۔بائیں ہتھیلی پر توجہ مرکوز کریں، پھر ''شوں'' کہتے ہوئے دائیں ہتھیلی کو تیزی کے ساتھ بائیں کے آگے لے آئیں اور پھر نئی شخصیت کے سارے احساسات محسوس کریں۔مشق اس وقت تک جاری رکھیں جب بائیں ہتھیلی کو دیکھتے ہی نئی شخصیت کی تصویر مع مثبت جذبات خود بخود بن جائے۔

G۔ اس مشق کو تیزی کے ساتھ 10 بار روزانہ ایک ہفتے کے لیے دہرایا جائے۔

30۔ کم مدت کے ٹارگٹ حاصل کرنے پر خود کو تیار کریں۔کاموں کی تکمیل سے زیادہ بہتر اعتماد حاصل کرنے کا اور کوئی طریقہ نہیں ہے۔ ہر روز، ہر ہفتے، کوئی نہ کوئی کام مکمّل کریں، گول حاصل کریں۔

31۔ خود اعتمادی کی طرف ایک اہم قدم اپنے آپ کو پسند اور قبول کرنا ہے۔

ضبطِ نفس

کامیاب لوگوں اور ناکام لوگوں میں بنیادی فرق یہ ہے کہ کامیاب لوگ وہ کام کرتے ہیں جو ناکام لوگ نہیں کرتے۔ناکام لوگ وہ کام اس لیے نہیں کرتے کیونکہ وہ کام ان کو ناپسند ہوتے ہیں۔مزے کی بات یہ ہے کہ کامیاب لوگوں کو بھی یہ کام پسند نہیں ہوتے، مثلاً صبح اٹھنا، سخت محنت کرنا، تفریح کو چھوڑنا، زیادہ دیر تک کام کرنا وغیرہ۔مگر وہ پھر بھی ان کو کرتے ہیں کیونکہ انھیں علم ہوتا ہے کہ کامیابی کے لیے ان کاموں کا کیا جانا ضروری ہے۔یہ کامیابی کی قیمت ہے۔دنیا میں کوئی بھی چیز مفت نہیں ملتی۔کامیاب لوگوں کو زیادہ فکر خوشگوار نتائج کی ہوتی ہے جب کہ ناکام لوگوں کو زیادہ فکر خوشگوار کام کی ہوتی ہے۔کوئی بھی فرد صرف خوشگوار کام کر کے خوشگوار زندگی بسر نہیں کر سکتا۔دنیا میں آج تک کوئی فرد اپنی پسند کی چیزیں کر کے عظیم نہیں بنا۔

طویل المدت کامیابی کے لیے ضبطِ نفس (ڈسپلن) اہم ترین شخصی خوبی ہے۔ بلکہ کسی بھی قسم کی بڑی کامیابی ضبطِ نفس کے بغیر حاصل نہیں کی جا سکتی۔ضبطِ نفس سے مراد ہے کہ آپ وہ کام کریں جو آپ کو کرنا چاہیے یا جس کے کرنے کی ضرورت ہے اور اس وقت کریں جس وقت کرنے کی ضرورت ہے، خواہ آپ کا دل چاہے یا نہ چاہے۔اس سے مراد یہ بھی ہے کہ آپ کوئی ایسا کام نہ کریں جو آپ کو نہ کرنا چاہیے۔اور ایسا کام ہر صورت میں کریں جو کرنا ضروری ہے۔

آپ کو اپنے آپ پر کنٹرول ہونا چاہیے۔ اگر کسی فرد کو اپنے آپ پر کنٹرول نہیں تو وہ دوسروں کو بھی کنٹرول نہیں کر سکتا۔ کچھ عرصہ پہلے مجھے شادمان مارکیٹ میں کپڑے کی ایک دکان پر جانے کا اتفاق ہوا۔ ایک سیلز مین ایک خاتون گاہک کو کپڑا دکھا رہا تھا۔ بھاؤ بتاتے ہوئے اس سے کچھ غلطی ہوگئی جس کی وجہ سے مالک ایک دم بھڑک اٹھا اور سیلز مین کے ہاتھ پر چھڑی ماری۔ اس سے سارا ماحول خراب ہوگیا۔ خاتون گاہک نے اس پر شدید اعتراض کیا۔ میں وہاں سے کپڑا خریدے بغیر دکان سے باہر آ گیا اور پھر کبھی اس دکان پر نہیں گیا۔

ضبطِ نفس مکمّل طور پر انسان کی سوچ اور کردار کو کنٹرول کرتا ہے۔ ضبطِ نفس تمام کامیاب لیڈروں کی بنیادی خوبی اور خاصیت ہے۔ ضبطِ نفس وہ اہلیت ہے جو آپ کو مجبور کرتی ہے کہ آپ کو کیا کرنا چاہیے اور کب کرنا چاہیے، چاہے وہ آپ کو پسند ہے یا نہیں، اور وہ کام نہ کریں جو آپ کو نہیں کرنا چاہیے، چاہے وہ آپ کو کتنا ہی پسند کیوں نہ ہو۔ ضبطِ نفس دراصل اپنے بنائے گئے اصولوں کی پیروی کرنا ہے۔ ضبطِ نفس زندگی میں کامیابی اور ترقی کے لیے ہر چیز سے اہم ہے۔

وہ ایک چیز کون سی ہے جو آپ کو کامیاب ہونے کے لیے لازماً کرنا چاہیے۔ یہ ایک معمولی سی چیز ہے جسے ضبطِ نفس کہا جاتا ہے۔ ضبطِ نفس آپ کی زندگی میں غیر معمولی فرق کا سبب بنتا ہے۔ ضبطِ نفس ایک ایسی چیز ہے جسے انسان خود حاصل کرتا ہے۔ یہ آپ اپنے اندر کے انسان سے حاصل کرتے ہیں۔ اس آواز سے جو ہر وقت آپ سے گفتگو کرتی ہے۔ ضبطِ نفس ذاتی نشو و نما کی بنیاد ہے۔ یہ زندگی میں ہر چیز سے اہم ہے۔

عظیم لوگوں کے حالات زندگی پڑھتے ہوئے آپ محسوس کریں گے کہ ان لوگوں نے سب سے پہلے اپنے نفس (Self) کو فتح کیا۔ سب کے نزدیک ضبطِ نفس کا نمبر پہلا ہے۔ یہ غالبًا 1963ء کی بات ہے۔ لاہور میں جماعت اسلامی کا سالانہ اجتماع ہو رہا تھا۔ امیر محمد خان گورنر تھے۔ ان کو یہ جلسہ ناپسند تھا چنانچہ سرکاری ایجنسی کے ایک ایجنٹ نے جلسہ میں مولانا مودودی پر گولی چلا دی۔ مولانا صاحب تو بچ گئے مگر ایک کارکن شہید ہوگیا۔ لوگوں نے قاتل کو پکڑ لیا۔

لوگ شدید غصے میں تھے۔ مولانا نے اپنے آپ کو کنٹرول میں رکھا، خوف زدہ نہ ہوئے۔ لوگوں نے مولانا سے کہا کہ وہ بیٹھ جائیں تاکہ ان کو گولی نہ لگے۔ تو انھوں نے کہا کہ اگر میں بیٹھ گیا تو پھر کھڑا کون ہوگا۔ لوگ قاتل کو مار دینا چاہتے تھے مگر مولانا نے منع کیا اور انھوں نے اپنا مقدمہ اللہ تعالیٰ کی عدالت میں پیش کر دیا۔ یاد رہے کہ نواب امیر محمد خاں اپنے بیٹے کے ہاتھوں قتل ہوئے۔

اینڈریو کارنیگی نے جو کہ امریکہ کا ایک مشہور صنعت کار تھا، جس نے پہلی بار دنیا کو کامیابی کے اصولوں سے آگاہ کیا، کہا کہ وہ شخص جو اپنے ذہن پر مکمّل اختیار رکھنے کی اہلیت رکھتا ہے۔ وہ دنیا کی ہر چیز حاصل کر سکتا ہے، جس کا وہ جائز حق دار ہے۔ اسی طرح Earn Nightingale نے جس نے کامیابی اور سیلف ہیلپ پر بہت کام کیا، کہا کہ کامیاب لوگوں کی کامیابی کا راز یہ ہے کہ وہ ان کاموں کو کرنے کی عادت بنا لیتے ہیں جن کو ناکام لوگ کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔ ناکام لوگ ان کو کرنا پسند نہیں کرتے، ان کو کرنا نہیں چاہتے۔ ذرا غور کریں کہ ناکام لوگ کون سی چیزیں نہیں کرتے۔ یہ وہی چیزیں ہیں جن کو کامیاب لوگ بھی کرنا پسند نہیں کرتے تاہم وہ بہرحال انھیں کرتے ہیں۔ مثلاً ناکام لوگ ڈسپلن پسند نہیں کرتے، سخت محنت اور اپنے عہد کو پورا کرنا پسند نہیں کرتے۔ کامیاب لوگ بھی یہی ڈسپلن اور سخت محنت کو ناپسند کرتے ہیں۔ ایک اتھلیٹ اس ڈسپلن کو پسند نہیں کرتا کہ وہ روزانہ صبح اٹھے، مشق کرے اور کوئی چھٹی نہ کرے۔ اپنی تمام تفریح کو ختم کر دے۔ یہ سب کچھ اسے سالہا سال کرنا ہوتا ہے۔ وہ اسے کرنے کی عادت بنا لیتا ہے اور آخر کار کئی سال کی جان توڑ محنت کے بعد اولمپک میڈل جیت لیتا ہے۔

اگر آپ کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں، وہ دنیوی ہو یا آخرت کی، تو آپ کو اپنے نفس پر کنٹرول کرنا ہوگا۔ آپ کو وہ کام کرنے ہوں گے جو دنیوی یا آخرت کی کامیابی کے لیے ضروری ہیں، اور اس وقت تک کرنے ہوں گے جب تک ان کو کیا جانا چاہیے۔ ضبطِ نفس کے بغیر کسی قسم کی بڑی کامیابی حاصل نہیں کی جاسکتی۔ فاتح ہمیشہ وہ کام کرتے ہیں جو انھیں کرنا ہوتا ہے اور اس وقت کرتے ہیں جس وقت کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ کیونکہ انھیں علم ہوتا ہے

کہ یہ کامیابی کی قیمت ہے جو بہرحال انھیں ادا کرنا ہے۔ دنیا میں کوئی بھی چیز مفت نہیں ملتی۔ ضبط نفس کے لیے یہ مشق کریں۔

ایک پُرسکون کمرے میں آرام دہ کرسی پر بیٹھ جائیں اور آرام سے آنکھیں بند ہونے دیں۔ تصور کریں کہ آپ ایک لفٹ میں ہیں جو آہستہ آہستہ نیچے کو سفر کر رہی ہے۔ مکمّل سکون کی طرف۔ ایک سے دس تک گنتی گننا شروع کریں۔ ایک گنیں اور اپنے سارے چہرے کو پرسکون کیفیت میں محسوس کریں۔ آپ کا ماتھا، اور کھوپڑی مکمّل طور پر پُرسکون ہیں۔ 2 گنیں، آپ اور نیچے جا رہے ہیں۔ مزید پُرسکون ہوتے جا رہے ہیں۔ 3 گنیں، آپ کی گردن، کندھے اور کمر لچک دار، ملائم اور نرم محسوس ہو رہے ہیں۔ 4 گنیں، آپ کے بازو، ہاتھ، کلائیاں زیادہ نرم، ریلیکس اور پرسکون ہیں۔ آپ کی سانس آسان، آہستہ اور گہری ہے۔ 5 گنیں، لفٹ نیچے جا رہی ہے۔ آپ گہرا سکون محسوس کر رہے ہیں۔ 6 گنیں، آپ کا معدہ، سرین اور رانیں ڈھیلے اور پُرسکون ہیں۔ آپ کے سارے جسم کی ٹینشن خارج ہوتی جا رہی ہے۔ 7 گنیں، آپ کی ٹانگیں، پاؤں، پاؤں کی انگلیاں، انگوٹھا پُرسکون اور ڈھیلے ہیں۔ 8 گنیں، آپ نیچے جا رہے ہیں، نیچے سے نیچے، سکون کی خاص جگہ کی طرف۔ 9 گنیں، وہاں آزاد محسوس کریں، تمام پریشانیوں سے آزاد۔ 10 گنیں، اب آپ اپنی مخصوص پُرسکون جگہ پہنچ چکے ہیں۔ اس جگہ کے سکون سے لطف اندوز ہوں۔ اس پرسکون حالت میں ان فقروں کو بار بار دہرائیں اور پھر تصور بھی کریں کہ وہ تبدیلی پہلے ہی آ چکی ہے۔

- میں اپنے ذہن اور جسم کو کنٹرول کرتا ہوں۔ میں اپنے کردار، حالات اور واقعات کو کنٹرول کرتا ہوں۔
- مجھے اپنے ضبطِ نفس پر فخر ہے۔ میں ہر وہ کام کرنے پر آمادہ ہوتا ہوں جو مجھے کرنا چاہیے اور جس وقت کرنا چاہیے۔
- مجھے اپنے آپ پر کنٹرول ہے۔ میں ہر وہ کام آسانی سے کرتا ہوں جو کامیابی کے لیے مجھے کرنا چاہیے۔

ان فقروں کو بلند آواز یا دل میں کم از کم دس، دس بار دہرائیں اور پھر تصور میں وہ سب کچھ

کرتے دیکھیں۔ یہ مشق ہر روز کریں۔

ایک اور طریقہ یہ ہے کہ کسی جگہ بیٹھ کر جسم کو ریلیکس کریں۔ 10 لمبے سانس لے کر آنکھیں بند کریں، پھر 15 تا 20 منٹ مذکورہ بالا فقروں کو ہر روز بلند آواز سے دہرائیں۔ ہر مشق کے آخر میں مطلوبہ نتیجے کا تصور کریں۔ تصور واضح، رنگین، بڑا اور تفصیل سے کریں۔ یہ مشق اس وقت تک جاری رکھیں جب تک مطلوبہ تبدیلی آ نہیں جاتی۔

مثبت سوچ

آج آپ وہاں کھڑے ہیں جہاں آپ کی سوچ (Thoughts) آپ کو لے کر آئی ہے۔ آئندہ بھی آپ وہاں جائیں گے جہاں آپ کی سوچ آپ کو لے کر جائے گی۔یعنی آپ کی موجودہ صورت حال آپ کی ماضی کی سوچ اور عمل کا نتیجہ ہے۔ یہ ایک نفسیاتی حقیقت ہے کہ فرد کی کارکردگی اس کے حاوی (Dominant) خیالات کے مطابق ہوتی ہے۔ آپ جس طرح سوچتے ہیں،اس سے آپ اپنی زندگی کو کنٹرول کر سکتے ہیں۔آپ اپنی زندگی اور قسمت کو اپنی سوچ سے کنٹرول کرتے ہیں، آپ اپنی سوچ کی وجہ سے عروج حاصل کر سکتے ہیں۔ خوشی،سکون اور لامحدود طاقت حاصل کر سکتے ہیں۔سوچ کی وجہ سے پستی کا شکار ہو سکتے ہیں، خوشی اور سکون سے محروم ہو سکتے ہیں۔آپ کی کامیابی اور ناکامی کا انحصار آپ کی سوچوں پر ہے۔

کسی بھی قسم کی کامیابی کے لیے سوچ کی کوالٹی آپ کی ذہانت سے زیادہ اہم ہے۔سوچ آپ کی تمام کامیابیوں ، خوشحالی اور خوشی کا ذریعہ ہے ۔ دنیا کی تمام ایجادات اور دریافتیں (Discoveries) سوچوں ہی کا نتیجہ ہے۔سوچ آپ کی کامیابیوں ، ناکامیوں ،غربت، خوش حالی،خوشی اور دکھ کی ذمہ دار ہے۔فرد کی سوچ کا انداز اس کی تمام کارکردگی کو مثبت یا منفی طور پر متاثر کرتا ہے۔آپ کی سوچ آپ کے احساسات تک کو متاثر کرتی ہے۔

ایک تجربہ کریں۔اپنے جسم کو ریلیکس کر کے آنکھیں بند کر لیں۔10 لمبے سانس لیں پھر ماضی کے کسی خوشگوار واقعہ کو ذہن میں لائیں ،ساتھ ہی بڑی مسکراہٹ کے ساتھ مسکرائیں اور اپنے جذبات کو نوٹ کریں۔ظاہر ہے کہ آپ کو بہت اچھا محسوس ہوگا۔اب ماضی کے کسی ناخوشگوار واقعہ کو یاد کریں اور ساتھ ہی تیوری چڑھائیں اور اپنے منفی احساسات کو نوٹ کریں۔دیکھیں کہ ماحول میں کوئی تبدیلی نہیں آئی ،مگر جذبات میں کتنی تبدیلی آئی۔

سوچ اور خیالات بہت بڑی طاقت ہوتے ہیں۔شکوک وشبہات اور خوف کے خیالات ناکامی کی طرف جانے والے راستے ہیں۔منفی سوچیں منفی حالات پیدا کرتی ہیں۔خراب صحت ، ناخوشی ،دکھ،غربت ، بوریت ، کمزور قوت ارادی ،غلط فیصلے ،ٹال مٹول،نفسی جسمانی بیماریاں ، گھریلو تنازعات ،دوستی کا خاتمہ،مایوسی،خوف ، ناکامی اور ازدواجی مسائل وغیرہ منفی سوچوں کا نتیجہ ہیں۔

مثبت سوچ آپ کی اچھی کامیاب اور خوش حال زندگی کا پاسپورٹ ہے۔خوشی،سکون،صحت ، خود اعتمادی ، زندہ دلی ، جوش ، ولولہ ، ذہنی سکون ،قوت برداشت ،صبر،خوشگوار ازدواجی زندگی ، اچھی گھریلو زندگی ، بہتر کاروباری تعلّقات ، محبّت ، یقین اور قوت فیصلہ وغیرہ مثبت سوچ کی پیداوار ہیں۔

انسان اپنی سوچوں کا مجموعہ ہے ۔ آپ جو سوچتے ہیں وہی بن جاتے ہیں ۔یعنی اگر آپ سوچتے ہیں کہ آپ کامیاب ہیں تو آپ کامیاب بن جائیں گے آپ کی سوچ آپ کی زندگی میں واقع ہونے والی تقریباً ہر چیز کو کنٹرول کرتی ہے۔یہ آپ کے دل کی دھڑکن کو تیز اور سست کر سکتی ہے۔آپ کے نظام ہضم کو اچھا یا خراب کر سکتی ہے۔آپ کے خون میں کیمیائی مادوں کو تبدیل کر سکتی ہے۔آپ کو گہری نیند یا بے خوابی سے دوچار کر سکتی ہے،مقبول یا غیر مقبول بنا سکتی ہے۔ یہ آپ کو پُر اعتماد یا غیر محفوظ بنا سکتی ہے۔آپ کی سوچ آپ کو طاقتور یا بے بس بنا سکتی ہے،فاتح یا مفتوح اور بہادر یا بزدل بنا سکتی ہے۔یعنی لوگ اپنی سوچ کے اختلاف کی وجہ سے مختلف ہوتے ہیں۔ ہماری کامیابی کا انحصار حقیقی طور پر ہمارے خیالات کی کوالٹی ، کثرت

اور شدت پر ہوتا ہے۔

اپنے خیالات کو مثبت رُخ، مضبوطی اور قوت دینے کے لیے میرے دوست اختر عباس کی کتاب ''دل پر دستک'' جسے منشورات، منصورہ لاہور نے شائع کیا ہے آپ کی بڑی مدد کر سکتی ہے۔

آپ جن چیزوں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں، اصول کشش کے تحت آپ اسی طرف چلے جاتے ہیں اور دوسری چیزوں سے دور ہو جاتے ہیں۔ اگر آپ اپنے وقت کا 90 فی صد اس چیز پر مرکوز کرتے ہیں جو نہیں چاہتے، یعنی اکثر اوقات ناپسندیدہ چیز کے بارے میں سوچتے ہیں تو آپ اسی طرف چلے جائیں گے۔ دوسرے الفاظ میں اگر آپ کی توجہ اس چیز پر مرکوز ہے جو آپ نہیں چاہتے تو پھر آپ وہی حاصل کریں گے۔ دراصل ہم جو سوچتے ہیں وہی پیدا کر لیتے ہیں۔ اگر آپ مسلسل اس چیز کے بارے میں سوچتے ہیں جو آپ نہیں چاہتے تو نہ چاہتے ہوئے بھی آپ وہی حاصل کریں گے۔

کامیاب لوگ ہمیشہ مثبت سوچتے ہیں۔ جب آپ مثبت سوچتے ہیں تو آپ مثبت لوگوں اور حالات کو اپنی طرف کھینچتے ہیں۔ جب آپ منفی سوچتے ہیں تو پھر منفی لوگوں اور حالات کو اپنی طرف کھینچتے ہیں۔ ہر خیال جو آپ سوچتے ہیں، وہ جیسا ہوتا ہے اسی طرح کے حالات اور افراد کو اپنی طرف کھینچتا ہے۔ اگر آپ اونچے خواب سوچتے ہیں تو پھر آپ انھیں حاصل کر لیں گے۔ اگر خوف کے بارے میں سوچیں گے تو اسے اپنی طرف کھینچ لیں گے۔ ظاہر ہے کہ انتخاب آپ کا ہے۔ آپ جو سوچتے ہیں وہی بن جاتے ہیں۔ لہٰذا جو بننا چاہتے ہیں وہی سوچیں کہ ایک ریسرچ کے مطابق ایک خیال کو اگر 10 بار دہرایا جائے تو وہ عمل پیدا کر دیتا ہے، عملی صورت اختیار کر لیتا ہے۔ یعنی آپ وہ حاصل کرتے ہیں جو سوچتے ہیں نہ کہ جس کی خواہش کرتے ہیں۔ اچھا سوچیں گے تو اچھا آئے گا اور برا سوچیں گے تو برا۔

آپ کا دماغ رذہن ایک بڑے براڈ کاسٹنگ سٹیشن کی طرح ہے جو خیالات کی لہریں بھیجتا اور وصول کرتا ہے۔ ایک تجربہ کریں۔ آپ جس کمرے میں موجود ہوں اس کمرے میں کسی

دوسرے فرد پر توجہ مرکوز کریں اور دل میں کہیں ''میری طرف دیکھو'' اسے بار بار دہرائیں۔ آپ کا معمول بے چین ہو جائے گا اور آپ کی خواہش کی تکمیل کرتے ہوئے آپ کی طرف دیکھے گا۔ یہ سوچ کی طاقت کا ایک ادنیٰ سا مظاہرہ ہے جو ایک ذہن سے دوسرے ذہن کی طرف بھیجی جا سکتی ہے۔

آپ کا دماغ گول یا ہدف کے لحاظ سے سوچتا (Goal oriented) ہے۔ جب آپ منفی سوچتے ہیں تو آپ کا دماغ آپ کے گول کے حصول کے لیے کام نہیں کرتا۔ آپ اس وقت کامیاب ہوتے ہیں جب آپ ہر وقت کامیابی کا سوچتے ہیں۔ چنانچہ کامیابی اور ناکامی ہمارا انتخاب ہے۔ کامیابی کا تعلق چونکہ سوچ کے ساتھ ہے اور سوچ آپ کے کنٹرول میں ہے۔ یعنی یہ آپ کے اختیار میں ہے کہ آپ کس طرح سوچیں۔ مثبت یا منفی۔ دوسرے الفاظ میں آپ کا مستقبل آپ کے دماغ رذہن میں ہے۔ اس کی بنیاد آپ کی سوچیں ہیں۔ بہترین سوچیں گے تو مستقبل بہترین ہوگا۔ بدترین سوچیں گے تو مستقبل بھی خراب ہوگا۔

اگر آپ کامیاب نہیں ہو رہے ہے تو آپ کو اپنے خیالات چیک کرنے کی ضرورت ہے۔ ممکن ہے کہ آپ کے خیالات، سوچیں اور اعتقادات (Beliefs) منفی ہوں۔ ہمارا عمل (Action) ہماری سوچوں کے تابع ہوتا ہے۔ جیسی ہماری سوچ ہوگی ویسا ہی ہمارا عمل ہوگا۔ اگر ہم مثبت انداز سے سوچتے ہیں تو ہمارا ردعمل بھی مثبت ہوگا اور کامیابی حاصل ہوگی۔ اگر ہمارا سوچنے کا انداز منفی ہوگا تو ہمارا ردعمل بھی منفی ہوگا اور ہم ناکامی سے دوچار ہوں گے۔ آپ کی کامیابی اور ناکامی، خوشی یا ناخوشی کا انحصار اس بات پر نہیں کہ آپ کے پاس کیا کچھ ہے، یا آپ کون ہیں، کہاں ہیں یا آپ کیا کر رہے ہیں بلکہ اس بات پر ہے کہ آپ کیا سوچ رہے ہیں۔ کامیاب لوگ اس لیے کامیاب ہوتے ہیں کیونکہ وہ ہمیشہ کامیابی کے حوالے سے سوچتے ہیں۔ لہٰذا کامیابی حاصل کرنے کے لیے اپنے خیالات اور سوچوں کو بدلیں۔ اپنے گول کو حاصل کرنے کے لیے روزانہ ایک گھنٹہ کے لیے سوچیں کہ آپ اسے کیسے حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ جو چیز حاصل کرنا چاہتے ہیں اس کے بارے میں مسلسل سوچیں، خصوصاً رات سوتے وقت۔

آپ کی شخصیت آپ کی سوچوں سے تشکیل پاتی ہے۔ایک فرد کی شخصیت اور کردار اس کی سوچوں کا مکمّل مجموعہ اور عکس ہوتا ہے۔مثبت سوچوں سے مثبت اور منفی سوچوں سے منفی شخصیت کی تعمیر ہوتی ہے۔ظاہر ہے کہ کوئی فرد منفی شخصیت کے ساتھ کامیابی،خوش حالی،خوشی اور سکون حاصل نہیں کر سکتا۔اگر آپ کامیابی،خوشحالی اور خوشی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو اپنی سوچ کو بدلیں۔سوچ بدلے گی تو نتائج بدل جائیں گے۔یہ سوچ آخر کار عملی صورت اختیار کر لیتی ہے۔دراصل جب آپ اپنی سوچ بدلیں گے تو آپ کا عمل بھی بدلے گا۔عمل بدلے گا تو نتیجہ بھی بدلے گا،نتیجہ بدلے گا تو آپ کا مستقبل بھی بدل جائے گا۔لہٰذا کوئی بھی کام شروع کرتے وقت کامیابی کا سوچیں۔انسان اتنا ہی بڑا ہوتا ہے جتنی بڑی اس کی سوچ ہوتی ہے۔

سوچ کے حوالے سے ایک بنیادی اصول یہ ہے کہ ایسا کبھی نہیں ہو سکتا کہ آپ سوچیں ایک چیز اور آپ کو حاصل دوسری چیز ہو جائے۔آپ کا شعور جو کچھ سوچتا، آپ کا لاشعور اسے پیدا کر دیتا ہے۔لہٰذا آپ سوچ کو بدلیں۔

جب آپ اپنی سوچ بدلتے ہیں:

تو آپ اپنے اعتقادات (Beliefs) بدلتے ہیں۔
جب آپ اپنے اعتقادات بدلتے ہیں۔
تو آپ اپنی توقعات کو بدلتے ہیں۔
جب آپ اپنی توقعات کو بدلتے ہیں۔
تو آپ کا رویہ بدل جاتا ہے۔
جب آپ اپنا رویہ بدلتے ہیں۔
تو آپ اپنا کردار بدلتے ہیں۔
جب آپ اپنا کردار بدلتے ہیں۔
تو آپ اپنی زندگی کو بدل دیتے ہیں۔

آپ نے سوچنا تو ہے ہی، کیونکہ کوئی بھی فرد سوچے بغیر نہیں رہ سکتا۔تو دھیان سے سوچیں،

آپ جیسا سوچیں گے ویسے ہی ہو جائیں گے۔لہٰذا مثبت اور بڑا سوچیں اور بڑے نتائج حاصل کریں۔کامیابی،خوشحالی اور خوشی کا سوچیں اور کامیابی،خوشحالی اور خوشی حاصل کریں۔

کامیاب لوگ کیسے سوچتے ہیں

اگر آپ آگے بڑھنا چاہتے ہیں۔کامیابی اور خوشحالی چاہتے ہیں تو آپ کو اپنی پرانی سوچ ختم کر کے نئی سوچ اختیار کرنی ہوگی۔سوچ سے احساسات جنم لیتے ہیں اور احساسات سے عمل (Action) اور عمل سے نتائج۔آپ کی کامیابی اور مالی خوشحالی آپ کی سوچ،احساسات اور عمل کا مجموعہ ہوتی ہے۔دلچسپ بات یہ ہے کہ کامیاب اور خوشحال لوگ، ناکام اور بدحال لوگوں کی طرح نہیں سوچتے۔ان کی سوچ میں بہت فرق ہوتا ہے۔کامیاب اور خوشحال لوگ ایک خاص انداز سے سوچتے ہیں اور کامیاب اور خوشحال ہو جاتے ہیں۔اگر آپ بھی کامیاب اور خوشحال ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو بھی کامیاب اور خوشحال لوگوں کی طرح سوچنا ہوگا۔اگر آپ امیر اور کامیاب لوگوں کی طرح سوچیں گے تو نتائج بھی امیروں اور کامیاب لوگوں کے حاصل کریں گے۔

سارے کامیاب اور خوشحال لوگ ایک ہی طرح سے سوچتے ہیں۔دوسری طرف ناکام اور بدحال لوگ بالکل مختلف انداز سے سوچتے ہیں۔اگر آپ خوشحال اور کامیاب لوگوں کی طرح سوچیں گے تو پھر آپ بھی وہی کچھ حاصل کریں گے جو انھوں نے حاصل کیا۔کامیابی اور خوشحالی کے لیے آپ نے صرف ان کی نقل کرنا ہے۔اب سوال پیدا ہوتا ہے کہ کامیاب اور خوشحال لوگ کیسے سوچتے ہیں۔اس سلسلے میں ایک امریکی T.Harv Eker نے ریسرچ کی اور بتایا کہ کامیاب اور امیر لوگ کیسے سوچتے ہیں۔وہ اس طرح سوچتے ہیں:

1۔ کامیاب اور خوشحال لوگوں کو یقین ہوتا ہے کہ وہ اپنی زندگی خود بناتے ہیں۔اپنی تقدیر کے خود مالک ہیں جب کہ ناکام اور غریب لوگوں کو یقین ہوتا ہے کہ زندگی خود بخود بنتی ہے یعنی چیزیں خود بخود پیدا ہو جاتی ہیں۔خود بخود تو صرف جھاڑ پھونس ہی پیدا ہوتا ہے۔

اگر آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو یقین کرنا ہوگا کہ صرف آپ ہی کامیابی پیدا کرتے ہیں۔ کامیابی، غربت اور دولت کے حوالے سے شعوری، غیر شعوری یا لاشعوری طور پر سب کچھ آپ ہی کرتے ہیں۔

زندگی میں جو کچھ ہو رہا ہے اس کی ذمے داری قبول کرنے کی بجائے غریب اور ناکام لوگ اپنے آپ کو حالات کا شکار سمجھتے ہیں۔ ایسے لوگ حکومت، حالات، سٹاک مارکیٹ، دلال، مالک، مینیجر، گاہکوں، اپنے پارٹنر، حتیٰ کہ اپنی بیوی کو اپنی ناکامی کا ذمے دار ٹھہراتے ہیں۔ یہ لوگ یہ بھی کہتے ہیں کہ دولت کوئی اہم چیز نہیں۔ اگر آپ دولت کو اہم نہیں سمجھتے تو سادہ سی بات ہے کہ آپ اسے حاصل نہ کر سکیں گے۔ دوسری طرف کوئی بھی امیر آدمی اس بات پر یقین نہیں رکھتا کہ دولت اہم نہیں ہے۔

الزام تراشی اور شکایت کرنا آپ کی جسمانی اور مالی صحت کے لیے بدترین چیز ہے۔ اصول یہ ہے کہ آپ جس چیز پر توجہ مرکوز کرتے ہیں وہ پھیل جاتی ہے۔ لہٰذا جہاں تک ممکن ہو سکے منفی لوگوں، شکایت اور الزام تراشی والے لوگوں سے دور رہیں۔ یہ چھوت چھات کی بیماری ہے آپ کو بھی لگ جائے گی۔

ایک ہفتہ شکوہ شکایت نہ کریں۔ دل میں بھی نہ کریں۔ مشکل ضرور ہے مگر ایک ہفتہ یہ مشق کریں۔ اس کے نتائج مثبت اور حیران کن ہوں گے۔ ہر بار جب بھی آپ کسی کو الزام دیتے ہیں، ناکامی کا جواز پیش کرتے ہیں، اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرتے ہیں یا شکوہ شکایت کرتے ہیں تو آپ اپنی کامیابی اور مالی خوشحالی کا گلا گھونٹتے ہیں۔ چنانچہ ہر بار جب بھی الزام تراشی، شکوہ شکایت کریں یا اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کریں اور آپ کو علم ہو جائے تو اپنے گلے پر چھری کی طرح انگلی پھیریں۔ یہ عمل آپ کو یاد دلائے گا کہ یہ چیز آپ کی کامیابی اور مالی خوشحالی کا گلا گھونٹ دے گی۔

2۔ امیر لوگ دولت کا کھیل جیتنے کے لیے کھیلتے ہیں جب کہ غریب لوگ دولت کا کھیل اس سوچ کے ساتھ کھیلتے ہیں کہ کہیں وہ ہار نہ جائیں۔ امیر لوگوں کا گول بہت سی دولت

حاصل کرنا ہوتا ہے۔ تھوڑی نہیں بلکہ بہت سی دولت۔ جب کہ غریب لوگ اتنی دولت چاہتے ہیں کہ بل ادا ہو سکیں۔ قانون کشش کے تحت آپ جس چیز کے بارے میں زیادہ سوچتے ہیں وہی حاصل کرتے ہیں۔ اگر آپ بہت دولت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو بہت سی حاصل کر لیں گے۔ اگر آپ صرف بل ادا کرنے کے لیے دولت چاہتے ہیں تو آپ کو اتنی ہی ملے گی۔

3۔ کامیاب اور امیر لوگ اپنے آپ سے پختہ عہد (Commit) کرتے ہیں کہ انھوں نے کامیاب اور امیر ہونا ہے جب کہ ناکام اور غریب صرف کامیاب اور امیر ہونے کی خواہش رکھتے ہیں۔

درحقیقت بہت سے لوگ کامیاب اور خوشحال ہونا چاہتے ہیں۔ لوگوں کی اکثریت اپنی خواہش کے مطابق چیزیں حاصل نہیں کرتی۔ اس کی بڑی وجہ یہ ہوتی ہے کہ وہ قطعی (Definitely) طور جانتے ہی نہیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں۔ لوگوں کی اکثریت دل سے امیر ہونا ہی نہیں چاہتی۔ اس حوالے سے ان کے لاشعور میں کئی طرح کی منفی سوچیں، خیالات اور خوف ہوتے ہیں، مثلاً اس کے لیے مجھے سخت محنت کرنا ہوگی، شاید میری صحت خراب ہو جائے، شاید مجھے لوٹ لیا جائے، میرے بچوں کو اغوا کر لیا جائے، وغیرہ۔

آپ ہمیشہ وہ چیز حاصل کر لیتے ہیں جو آپ دل و جان سے چاہتے ہیں، دل کی گہرائیوں سے چاہتے ہیں اور اس کے حصول کے لیے سب کچھ کرنے کو تیار ہوں۔ اگر آپ اپنی خواہش کے مطابق دولت حاصل نہیں کر رہے تو اس کی پہلی وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ آپ لاشعوری طور پر اسے حاصل کرنا نہیں چاہتے، دوسری وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ آپ وہ کچھ کرنے پر آمادہ نہیں جو اس کے حصول کے لیے ضروری ہے۔

کامیاب لوگ اپنے گول کو حاصل کرنے کا پختہ ارادہ کرتے ہیں۔ پھر اس کے حصول کے لیے بھرپور کوشش کرتے ہیں۔ وہ اپنے آپ سے عہد کرتے ہیں کہ یا وہ کامیاب ہو جائیں گے یا پھر کوشش کرتے ہوئے فنا کے گھاٹ اتر جائیں گے۔ اس لیے گول کے حصول کے لیے وہ

سب کچھ لگا دیتے ہیں جوان کے پاس ہوتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ جب آپ عہد کر لیں تو پھر پوری کائنات آپ کی مدد کرے گی، معاون ہوگی، تعاون کرے گی اور رہنمائی کرے گی حتیٰ کہ آپ کے لیے معجزے پیدا کرے گی مگر سب سے پہلے آپ کو عہد کرنا ہوگا۔

4۔ کامیاب اور امیر لوگوں کی سوچ بلند ہوتی ہے ۔ وہ بڑے اور اعلیٰ گول بناتے ہیں۔ ناکام اور غریب لوگوں کی سوچ پست ہوتی ہے ۔ جونہی آپ اونچا سوچتے ہیں تو ہر چیز بدل جاتی ہے۔ اونچا سوچیں گے تو اونچے اقدامات اٹھائیں گے اور عظیم کامیابیاں حاصل کریں گے۔ اگر آپ کی سوچ اونچی نہ ہوگی تو آپ کے اقدامات بھی اعلیٰ نہ ہوں گے اور آپ بڑی کامیابیاں حاصل نہ کر سکیں گے۔ اونچا سوچیں یا پست انتخاب آپ کا ہے۔

5۔ کامیاب اور امیر لوگ اپنی توجہ کامیابی کے مواقع (Opportunities) پر مرکوز کرتے ہیں جب کہ ناکام اور غریب لوگوں کی توجہ رکاوٹوں پر ہوتی ہے ۔ امیر لوگ امکانی بڑھوتری (Potential growth) دیکھتے ہیں جب کہ غریبوں کو نقصانات نظر آتے ہیں۔ امیر فوائد کے بارے میں سوچتے ہیں جب کہ غریب نقصان کے بارے میں سوچتے ہیں۔ امیر کامیابی کی توقع رکھتے ہیں جب کہ غریب ناکامی کی ۔ کامیاب لوگوں کی توجہ اس چیز پر ہوتی ہے جو وہ حاصل کرنا چاہتے ہیں، جب کہ ناکام کی اس چیز پر جو وہ نہیں چاہتے۔ ناکام لوگ اکثر اوقات یہ سوچتے ہیں کہ کہیں وہ ناکام نہ ہو جائیں۔ کائنات کے قانون کے تحت جس چیز پر توجہ مرکوز کی جاتی ہے وہ پھیل جاتی ہے ۔ کامیاب فرد ہر چیز میں مواقع تلاش کرتے ہیں جب کہ ناکام لوگوں کی توجہ رکاوٹوں اور مسائل پر ہوتی ہے ۔ آپ جس چیز پر توجہ مرکوز کرتے ہیں، وہی ملتی ہے ۔ لہٰذا اگر آپ کامیاب اور خوشحال ہونا چاہتے ہیں تو اپنی توجہ کامیابی اور خوشحالی پر مرکوز کریں۔

6۔ کامیاب اور امیر لوگ دوسرے کامیاب اور امیر لوگوں کو سراہتے ہیں ۔ ان کی تعریف کرتے ہیں۔ ناکام اور غریب لوگ، کامیاب اور امیر لوگوں کا برا مناتے (Resent) ہیں۔ ناکام اور غریب لوگ دوسروں کی کامیابی کو رنجیدگی ، حسد، بغض اور عداوت کی

نظر سے دیکھتے ہیں۔

'یہ بات ذہن میں رکھیں کہ اگر آپ امیروں کو کسی بھی لحاظ سے برا سمجھتے ہیں اور خود اچھا بننا چاہتے ہیں تو اس صورت میں آپ کبھی امیر نہیں ہو سکتے۔ جس چیز کو آپ حقیر سمجھتے ہیں آپ وہ کیسے بن سکتے ہیں۔ دولت ایک طاقت ہے، ایک حد تک آپ کو اس کے حصول کی خواہش ہونی چاہیے۔ اس کی مدد سے آپ بہت سی ایسی چیزیں کر سکتے ہیں جو اس کے بغیر ممکن نہیں۔ اس کے بغیر آپ حج، عمرہ اور خیرات وغیرہ نہیں کر سکتے۔ امیر لوگ عموماً نفیس (Nice) اور مخیّر لوگ ہوتے ہیں۔ لہٰذا امیروں کی تعریف کریں، انھیں سراہیں، ان سے محبّت کریں اور ان کو دعا دیں۔

منفی سوچ کو مثبت میں بدلنا

ہمارے ہاں اکثر لوگ منفی سوچ رکھتے ہیں پھر حیران ہوتے ہیں کہ ان کی زندگی شاندار کیوں نہیں۔ ایک ریسرچ کے مطابق 95 فی صد لوگ منفی سوچتے ہیں۔ اگر آپ کے ذہن میں منفی سوچیں ہیں تو ان کو فوراً بدل لیں ورنہ یہ آپ کی کامیابی اور ترقی میں رکاوٹ بنیں گی۔ مندرجہ ذیل طریقوں کی مدد سے آپ اپنی منفی سوچوں کو مثبت میں بدل سکیں گے:

1۔ جسم کو ریلیکس کریں، بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 10 لمبے سانس لیں اور آنکھیں بند کر کے اپنی منفی سوچ کے بارے میں سوچیں تو آپ کے دماغ میں ایک تصویر بن جائے گی۔ پھر تصور میں ایک بٹن کو دبا کر اسے مٹا دیں، ختم کر دیں۔ اس کے بعد کوئی مثبت سوچ ذہن میں لائیں۔ یہ مشق بار بار کریں حتیٰ کہ وہ منفی سوچ آنا بند ہو جائے گی۔

2۔ جونہی کوئی منفی سوچ آپ کے ذہن میں آئے تو دل میں یا بلند آواز سے کہیں ''سٹاپ'' (Stop) پھر اس کے بعد مثبت اور پسندیدہ خیال ذہن میں لائیں۔

3۔ منفی سوچوں اور غیر ضروری خوف کو دماغ سے خارج کرنے کا ایک موثر طریقہ یہ ہے کہ آپ زمانہ حال میں مثبت تصور ذہن میں رکھیں۔ اس صورت میں خوف کو محسوس کرنا ناممکن ہے۔ اگر آپ اپنی ساری توجہ موجودہ حالات پر یعنی جو کچھ اب ہو رہا ہے، مرکوز

کریں گے تو خوف محسوس کرنے کے لیے آپ کو ماضی میں جانا ہوگا یا پھر مستقبل میں جھانکنا ہوگا۔

4۔ تین دن تک اپنی ہر منفی سوچ کو جو آپ سوچتے ہیں، کہتے ہیں یا سنتے ہیں لکھتے جائیں۔ ان تین دنوں میں ایک دن چھٹی کا بھی شامل کر لیں، مثلاً اتوار، سوموار منگل وغیرہ۔ تین دن کی مشق کے بعد آپ اپنی منفی سوچوں سے فوراً آگاہ ہوجایا کریں گے اور ان کو بدل سکیں گے۔ آہستہ آہستہ آپ کی منفی سوچیں ختم ہوجائیں گی۔

5۔ اپنے منفی خیالات پر نظر رکھیں۔ جونہی کوئی منفی خیال آئے تو رک جائیں۔ ان خیالات کو ''No'' کہیں پھر ان کو مثبت میں بدل دیں یا ذہن میں یا بلند آواز سے کہیں ''کینسل'' اور پھر اپنے مثبت خیالات کو دہرائیں۔

6۔ منفی سوچوں اور خیالات کو بدلنے کا ایک آسان طریقہ یہ ہے کہ منفی خیال آنے پر کوئی مثبت تصور ذہن میں لائیں مثلاً سابقہ کامیابی کا تصور کریں اس کے ساتھ کامیابی کے مثبت جذبات اور احساسات بھی محسوس کریں۔

7۔ منفی سوچوں کو کنٹرول کرنے کا یہ ایک موثر طریقہ ہے۔ اپنی کلائی پر ایک ربڑ بینڈ باندھ لیں۔ جب منفی سوچ آئے تو ربڑ بینڈ کو اوپر کو کھینچ کر چھوڑ دیں۔ اس سے آپ کو چوٹ لگے گی، دکھ محسوس ہوگا، اگلے 30 دن اس ربڑ بینڈ کو 24 گھنٹے پہنے رکھیں۔ 30 دن کے بعد آپ کی منفی سوچ کی عادت ختم ہوجائے گی۔

8۔ منفی یا مثبت سوچنا عموماً عادت ہوتی ہے۔ آپ بھی مثبت سوچنے کی عادت ڈال سکتے ہیں۔ اس کے لیے مندرجہ ذیل پر عمل کریں:

O ایک فرد ایک دن میں تقریباً 50 ہزار بار خود کلامی کرتا ہے۔ یہ خود کلامی اکثر اوقات منفی ہوتی ہے۔ مثلاً میں نالائق ہوں، میرا حافظہ اچھا نہیں، میرے اندر اعتماد کی کمی ہے، میں کچھ نہیں کر سکتا، میں کام کو ملتوی کرتا ہوں، میں زندگی سے بےزار ہوں، میں ناکام ہو جاؤں گا، میرا وزن زیادہ ہے، میں مایوس اور ناامید ہوں، وغیرہ۔ آئندہ سے خود کلامی میں مثبت الفاظ استعمال کریں، مثلاً ''میں کر سکتا ہوں، میں اہل ہوں، ممکن ہے، یہ کیا جا سکتا ہے، میں اپنے کام میں پُرجوش ہوتا ہوں، میں شاندار جسمانی اور ذہنی صحت کا

مالک ہوں، میں تمام حالات میں پُرسکون ہوتا ہوں، میں پُراعتماد ہوں، میں جو کچھ کرتا ہوں اس میں کامیاب ہوجاتا ہوں، میں وقت کا پابند ہوں میں ہر چیز کا مثبت پہلو لیتا اور دیکھتا ہوں''، وغیرہ۔

O گفتگو کرتے ہوئے مثبت اور ایسے الفاظ بولیں جو دوسروں کے اندر خوشی، کامیابی اور مضبوطی کے احساسات پیدا کریں۔

O ہر روز تحریک پیدا کرنے والے (Inspiring, Motivational) لٹریچر کے چند صفحات ضرور پڑھیں۔ صبح اٹھتے ہی یا رات سوتے وقت۔

O مثبت لوگوں کے ساتھ روابط رکھیں۔ ان کی مجالس میں بیٹھیں۔ منفی لوگوں سے دور رہیں۔

O تمام حالات میں ہمیشہ مفید، مثبت اور امید افزا نتائج کی توقع کریں۔

O ہمیشہ کمر سیدھی کر کے بیٹھیں اور چلیں پھریں۔ یہ آپ کے اعتماد میں اضافہ کرے گا اور آپ کو اندرونی مضبوطی دے گا۔

O لوگ ایک دوسرے سے مختلف ہوتے ہیں وہ جیسے ہیں ان کو ویسے ہی قبول کریں۔

O اپنی صلاحیتوں کے بارے میں اعتماد پیدا کریں۔

O دوسروں کی تذلیل و توہین نہ کریں۔ اپنے آپ کو دوسروں سے اعلیٰ نہ سمجھیں۔ لوگوں کو اپنے سے کمتر نہ سمجھیں۔

O دوسرے لوگوں کی صلاحیتوں کی عزت و احترام کریں۔ ان کی صلاحیتوں کو سراہیں۔

O صحت مند تنقید کو توجہ سے سنیں، سراہیں اور خوش آمدید کہیں۔ اس سے آپ کو اپنی غلطیاں دور اور بہتر کرنے میں مدد ملے گی۔

O کسی کی غیبت نہ کریں۔ یعنی ان کی عدم موجودگی میں ایسی بات نہ کریں جو اگر وہ سنیں تو انھیں برا لگے۔ یہ گناہ کبیرہ ہے۔ ویسے بھی یہ بزدلوں کی عادت ہے۔

O جب دوسرے بولیں تو ان کی بات کو پوری توجہ سے سنیں۔

O یہ بات ذہن میں رکھیں کہ ہر مسئلے کا حل موجود ہے۔

O تعمیری سرگرمیوں میں وقت صرف کریں۔

- اپنے دماغ کو فضول اور گھٹیا خیالات سے پاک رکھیں۔
- ایمان دار بنیں، ایمان داروں کی تعریف کریں، سراہیں۔
- اپنی غلطی تسلیم کریں، یہ بہادروں کا شیوہ ہے۔
- دوسروں پر انحصار نہ کریں خود مختار (Independent) بنیں۔
- بہانے نہ بنائیں۔ بہانے بنانے والا، جواز تلاش کرنے والا کبھی کامیاب نہیں ہوتا۔
- لوگوں کے ساتھ مہربانی سے پیش آئیں، شفیق اور ہمدرد بنیں۔ مہربانی اور شفقت کا ایک عمل، چاہے وہ کتنا ہی معمولی کیوں نہ ہو، کبھی ضائع نہیں ہوتا۔
- یہ بات ذہن میں رکھیں کہ آپ ناگزیر نہیں۔ آپ کے بغیر بھی دنیا احسن طریقے سے چلے گی۔
- خوشامد میں ملوث نہ ہوں۔ نہ کریں، نہ سنیں۔
- کامیاب لوگوں کی طرح اپنی شخصیت کے مضبوط پہلوؤں پر توجہ مرکوز کریں۔ اس بات پر توجہ مرکوز کریں کہ آپ کیا کچھ کر سکتے ہیں، نہ کہ اس بات پر کہ آپ کیا نہیں کر سکتے۔
- آپ جس قسم کا انسان بننا چاہتے ہیں اس کے بارے میں روزانہ 30 منٹ سوچیں اور پھر ویسا ہی تصور کریں حتیٰ کہ تبدیلی آ جائے۔
- جب کوئی آپ کا حال چال پوچھے تو مثبت، پُر جوش اور خوشگوار الفاظ میں جواب دیجیے۔ مثلاً ''آپ کا کیا حال ہے؟'' جواب ''میں بہت شاندار اور زبردست ہوں۔''
- دوسرے لوگوں کا ذکر کرتے وقت مثبت، خوشگوار اور امید افزا الفاظ استعمال کریں۔ تمام جاننے والوں اور دوستوں کے لیے بھی مثبت الفاظ استعمال کریں۔ یعنی ان کا ذکر کرتے وقت مثبت الفاظ استعمال کریں، مثلاً ''وہ بہت اچھا ساتھی/دوست ہے۔''
- دوسرے لوگوں کی حوصلہ افزائی کریں۔ ان کے لیے مثبت الفاظ استعمال کریں۔ دوسروں کی کارکردگی، کامیابی، ظاہری شکل وصورت اور ان کی فیملی کی تعریف و تحسین کریں۔
- اس طرح کے الفاظ اپنی زندگی سے خارج کریں، ''یہ ناممکن ہے، یہ چیز کام نہیں کرے گی، میں نہیں کر سکتا، کوشش کروں گا'' وغیرہ۔

- اگر آپ سوچیں کہ آپ کوئی کام کر سکتے ہیں۔ تو آپ یقیناً کر سکیں گے۔ لہٰذا ہمیشہ سوچیں کہ آپ کر سکتے ہیں۔ پھر آنکھیں بند کر کے بڑے سارے ''CAN'' کا تصور کریں۔ جب بھی کوئی اہم کام کرنا ہو تو یہ مشق کریں۔
- ایک تجربہ کریں، اگلے دن تین گھنٹوں کے لیے کسی بھی چیز کے متعلق کوئی مثبت مفروضہ قائم کریں۔ اس کے بارے میں مثبت سوچیں اور منفی سوچ سے بچیں۔ جونہی کوئی منفی سوچ ذہن میں آئے تو وقت کا شمار نئے سرے سے شروع کریں یعنی گھڑی کو صفر پہ لے جائیں، کوشش کرتے رہیں حتیٰ کہ تین گھنٹوں تک مثبت رہیں۔ دیکھیں کہ کیسا محسوس ہوتا ہے۔
- مثبت سوچ کی عادت بنانے کے لیے اپنے لاشعور کو مثبت تجشن دیں۔ اس کے لیے آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں یا لیٹ جائیں۔ جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 10 لمبے سانس لیں اور آنکھیں بند کر کے کوئی مثبت فقرہ دہرائیں۔ دل میں یا بلند آواز سے مثلاً:
  - میں جو کچھ کرتا ہوں اس کے مثبت پہلوؤں پر زور دیتا ہوں۔
  - میں تمام حالات میں اچھی چیزیں دیکھتا ہوں۔
  - میں جس فرد سے ملتا ہوں اس کی بہترین خوبیاں بیان کرتا ہوں۔
  - میں ہر جگہ اور ہر چیز کی خوبیوں پر توجہ مرکوز کرتا ہوں۔
  - میں بولتے وقت اور سوچتے وقت مثبت الفاظ اور تصورات استعمال کرتا ہوں۔
  - میں ہمیشہ مثبت چیز کہتا ہوں کیونکہ کامیابی مثبت ہے۔
  - میں ہمیشہ ہر چیز کے روشن پہلو کی طرف دیکھتا ہوں۔ میں ایک مثبت فرد ہوں۔
  - میں تمام حالات میں ہمیشہ مثبت اور امید افزا نتائج کی توقع کرتا ہوں۔
  - میرا لاشعور سوتے میں مثبت سوچ پر کام کرے گا اور تمام منفی سوچیں اور تصورات کو جو میری صحت، کامیابی اور خوشی کے لیے مضر ہیں، مسترد کر دے گا۔ میرا جسم سکون سے معمور ہے۔ کامیابی کے لیے مجھے اپنی صلاحیتوں پر اعتماد اور یقین ہے۔
  - خدا کے فضل اور مدد سے میں ہر کام کر سکتا ہوں۔

تجشن یعنی دہرائے جانے والا فقرہ فعل حال میں ہو، مثبت، مختصر اور مخصوص (Specific)

ہو۔ فقرہ ''میں'' سے شروع ہو اور فقرے کو کم از کم 10 بار دہرایا جائے۔ یہ مشق صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت کی جائے تو زیادہ موثر ہوگی۔

- ہر چیز کے دو پہلو ہوتے ہیں۔ مثبت اور منفی۔ کامیاب لوگ ہمیشہ ہر چیز کا مثبت پہلو تلاش کر لیتے ہیں۔ میرے ایک جاننے والے جب بھی پندرہ بیس ہزار روپے جمع کرتے ہیں تو کوئی نہ کوئی بڑا خرچ نکل آتا ہے۔ ایسی صورت میں منفی سوچ والے فرد کا ردعمل کچھ یوں ہوگا۔ ''یہ کیا مصیبت ہے کہ جب چار پیسے جمع ہوتے ہیں تو کوئی نہ کوئی خرچ نکل آتا ہے۔'' وہ چونکہ مثبت سوچ کے مالک ہیں وہ اس طرح سوچتے ہیں۔ ''خدا کا شکر ہے کہ وہ مجھے اخراجات کے لیے پیشگی پیسے دے دیتا ہے'' یہ کہہ کر وہ پُرسکون ہوجاتے ہیں۔ آپ بھی ہر چیز کا مثبت پہلو تلاش کریں، مل جائے گا۔

مثبت خودشناسی

کسی بھی فرد کی کارکردگی اور کامیابی (Achievement) اس کی خودشناسی (Self concept) کے عین مطابق ہوتی ہے۔ مثبت خودشناسی کامیابی کے لیے بہت اہم ہے، بلکہ کامیابی کا نقطہ آغاز ہے۔ منفی خودشناسی کی وجہ سے کوئی فرد کبھی کامیاب نہیں ہوسکتا۔ انسان کی کامیابی اور خوشی کا گہرا تعلق اس کی خودشناسی کے ساتھ ہے۔ فرد جیسا سوچتا ہے ویسا ہی محسوس کرتا ہے اور پھر ویسا ہی عمل کرتا ہے۔ ہماری چال ڈھال، کردار اور کارکردگی ہماری خودشناسی کے مطابق ہوتی ہے۔

آپ کی خودشناسی ہر معاملے میں آپ کی کارکردگی کو کنٹرول کرتی ہے۔ کسی بھی شعبے میں آپ کی کارکردگی کا براہ راست تعلق اس چیز سے ہے کہ اس فیلڈ میں آپ کی خودشناسی کیسی ہے۔ خودشناسی انسان کی شخصیت، طرز عمل اور کردار کی کلید (Key) ہے۔ انسان کی کامیابی کی حدود کا تعین بھی اس کی خودشناسی کرتی ہے۔ یہ بتاتی ہے کہ وہ کیا کر سکتی ہے اور کیا نہیں۔ آپ اپنی خودشناسی کو بڑھا کر اپنی کارکردگی اور کامیابیوں کے دائرے کو وسیع کر سکتے ہیں۔

خودشناسی سے مراد وہ اعتقادات (Beliefs) ہیں جو آپ نے اپنے بارے میں اپنے ماحول سے حاصل کیے ہوتے ہیں۔ آپ کے اعتقادات کے نظام میں وہ سب اعتقادات شامل ہوتے ہیں جو آپ اپنے بارے میں، اپنی زندگی کے بارے میں رکھتے ہیں۔ یہ صحیح ہو سکتے ہیں

اور غلط بھی۔ مگر اہم چیز یہ ہے کہ آپ کیا یقین کرتے ہیں۔ آپ کی خودشناسی اس چیز کا تعین کرتی ہے کہ آپ کسی طرح سوچتے ہیں۔ آپ کا رویہ اور کردار کیا ہے؟ ہر کام میں آپ کی کارکردگی کیسی ہے۔ مجموعی خودشناسی آپ کے اپنے بارے میں اعتقادات کا عمومی مجموعہ ہوتی ہے۔ اس کے علاوہ آپ کی بہت سی چھوٹی چھوٹی خودشناسیاں بھی ہوتی ہیں جو انسان کی زندگی کو متاثر کرتی ہیں، مثلاً آپ کا وزن کتنا ہے؟ شکل کیسی ہے؟ آپ لباس کس طرح کا پہنتے ہیں؟ لوگوں میں آپ کیسے لگتے ہیں؟ دوستوں میں کتنے مقبول ہیں؟ کوئی کھیل کتنا اچھا کھیلتے ہیں؟ ایک آپ کی مجموعی خودشناسی ہے۔ مثلاً آپ اپنے شعبے میں کتنے ماہر ہیں؟ آپ ماہانہ کتنا کمانے کے اہل ہیں؟ آپ کبھی بھی اپنی خودشناسی سے زیادہ نہیں کما سکتے۔ تاہم آپ کی خودشناسی کی بنیاد حقیقت نہیں ہوتی بلکہ آپ کے عقائد ہوتے ہیں، یعنی وہ چیز جس کو آپ صحیح سمجھتے ہیں، چاہے وہ صحیح نہ بھی ہو۔ مثلاً آپ اپنے آپ کو نکما سمجھتے ہیں جب کہ حقیقت میں ایسا نہیں۔

خودشناسی سے مراد یہ ہے کہ آپ اپنے بارے میں کیا سوچتے ہیں، کیا رائے رکھتے ہیں؟ مثلاً:

- آپ کس طرح کے والد ہیں؟
- آپ کس طرح کی ماں ہیں؟
- آپ کس طرح کے مالک ہیں؟
- آپ کس طرح کے ملازم ہیں؟
- آپ کس طرح کے ڈرائیور ہیں؟
- آپ کتنے پُرکشش ہیں؟
- آپ کتنا اچھا قرآن مجید پڑھتے ہیں؟
- آپ حساب میں کتنے اچھے ہیں؟

یہ تو آپ جانتے ہی ہیں کہ آپ جیسا سوچتے ہیں، ویسے ہی بن جاتے ہیں۔

اپنے بارے میں ہماری رائے ہر چیز کو متاثر کرتی ہے۔ ہماری کارکردگی، تعلّقات اور

کامیابیاں وغیرہ اس سے متاثر ہوتے ہیں۔ آپ اپنے بارے میں جیسا سوچتے ہیں، ویسا ہی محسوس کرتے ہیں اور پھر ویسا ہی عمل کرتے ہیں، کیونکہ انسان کی سوچ، اس کے احساسات اور احساسات اس کے عمل اور کارکردگی کو متاثر کرتے ہیں۔ اسی لیے فرد کی کامیابی اور ناکامی میں اس کی خودشناسی کا کردار بہت اہم اور بنیادی ہے۔

ہماری خودشناسی زندگی کے تجربات سے حاصل ہوتی ہے۔ یہ ہمارے خیالات (Ideas) اور تجربات (Experiences) کا مجموعہ ہوتی ہے جو ہم زندگی کے دوران میں کرتے ہیں۔ خودشناسی ہماری کامیابی یا ناکامی کی وجہ بنتی ہے۔ یہ بچپن ہی میں تشکیل پانا شروع ہو جاتی ہے۔ یہ اس چیز سے متاثر ہوتی ہے کہ لوگ ہمارے بارے میں کیا رائے رکھتے ہیں۔ خصوصاً ہمارے والدین اور اساتذہ ہمیں ہمارے بارے میں کیا بتاتے ہیں۔ گھر کے ماحول کا ہماری خودشناسی پر گہرا اثر پڑتا ہے۔ جب ماں جذباتی لحاظ سے مضبوط اور مستحکم دکھائی دے تو اس کے 85 فی صد بچے مثبت اور بلند خودشناسی رکھتے ہیں۔ جب ماں بطور بیوی خاوند سے خوش ہو تو اس صورت میں 94 فی صد بچے بلند خودشناسی رکھتے ہیں۔ جب ماں باپ کے درمیان کوئی تصادم، کشمکش اور لڑائی جھگڑا نہ ہو تو 82 فی صد بچے بلندی خودشناسی کے حامل ہوتے ہیں۔ جب والدہ گھر کے ماحول کو خوشگوار بناتی ہے تو 91 فی صد بچے بلند خودشناسی رکھتے ہیں۔ جب والدین بہت سا وقت اپنے بچوں کے ساتھ گزارتے ہیں تو ان کے 82 فی صد بچے بلند خودشناسی رکھتے ہیں۔ اس طرح جب ماں بچوں سے بہت سی محبّت کا اظہار کرتی ہے تو 79 فی صد بچے بلند خودشناسی رکھتے ہیں۔ جب والد باقاعدہ کوئی کام کرتا ہو اور اپنے کام سے لطف اندوز ہوتا ہو تو اس کے 97 فی صد بچے بلند خودشناسی رکھتے ہیں۔ وہ بچے جو محبّت کے ماحول میں پرورش پاتے ہیں ان کی خودشناسی مثبت ہوتی ہے، وہ زیادہ پُراعتماد ہوتے ہیں اور اپنے آپ کو پسند کرتے ہیں۔ جو بچے والدین کی خوشنودی (Approval) حاصل نہیں کرتے وہ منفی تنقید کا نشانہ بنتے ہیں جس کی وجہ سے ان کی خودشناسی پست اور کمتر ہو جاتی ہے۔

خودشناسی میں دو چیزیں شامل ہوتی ہیں:

1۔ تصورِ ذات (Self Image): یعنی آپ اپنے آپ کو کس طرح دیکھتے ہیں یا

اپنے بارے میں کس طرح سوچتے ہیں ۔مثلاً آپ کامیاب ہیں یا ناکام ۔آپ اپنا جو تصور بھی ذہن میں بناتے ہیں وہ تصور آپ کے لاشعور میں چلا جاتا ہے اور آپ کا لاشعور اسے حقیقت میں بدل دیتا ہے۔آپ اپنے ذہن میں جو تصویر بھی بنائیں گے وہی حاصل کرلیں گے ۔ آپ کا تصور ذات آپ کے ہر کام کو کنٹرول کرتا ہے آپ کی کارکردگی آپ کے تصور ذات کے برابر ہوتی ہے ۔ آپ جو کچھ کرتے ہیں آپ کا تصور ذات اسے متاثر کرتا ہے۔اچھا تصور ذات اچھی کارکردگی کی علامت ہے اور برا تصور ذات کارکردگی کو خراب کردیتا ہے۔تصور ذات اس بات کا تعین کرتا ہے کہ آپ کون ہیں اور آپ کی کارکردگی کیسی ہے؟ آپ کی کارکردگی آپ کے تصور ذات کے مطابق ہوتی ہے۔ آپ اپنے آپ کو جیسا تصور کرتے ہیں (مثلاً اچھا باپ یا برا) اسی کے مطابق عمل کرتے ہیں ۔تصور ذات کسی فرد کی شخصیت کا ایک ناگزیر جزو ہے۔تصور ذات کامیابی کی کلید ہے ۔ کیونکہ فرد کی کارکردگی اس کے تصور ذات کے مطابق ہوتی ہے۔لہٰذا کسی بھی فرد کی کامیابی میں تصور ذات کا کردار بہت اہم اور بنیادی ہے ۔ پست تصور ذات کو احساس کمتری بھی کہا جاسکتا ہے۔ آپ کی زندگی میں کوئی بھی اہم تبدیلی اس وقت تک نہیں آتی جب تک آپ کا تصور ذات نہیں بدلتا۔تصور ذات ہمارے رویے کو بھی کنٹرول کرتا ہے ۔کسی فرد کے تصور ذات کو بدلے بغیر اس کے رویے کو نہیں بدلا جاسکتا۔کامیابی کے لیے بہترین تیاری یہ ہے کہ آپ کا تصور ذات بہت صحت منداور مضبوط ہو۔آپ کا تصور ذات آپ کی خوشیوں کا منبع ہے۔

ہمارے ذہن میں ہماری وہی تصویر بنتی ہے جو ہمارے والدین ،اساتذہ اور دوست وغیرہ بناتے ہیں۔

2۔ **توقیر ذات یا عزت نفس** (Self esteem): اس سے مراد یہ ہے کہ آپ اپنے بارے میں کیسا محسوس کرتے ہیں ۔ یہ تصور ذات کا جذباتی حصہ ہے۔ یہ خوشی کی کلید ہے۔انسانی شخصیت کی حقیقی بنیاد یہی ہے۔توقیر ذات شخصیت کا اہم ترین عنصر ہے جو انسان کی کارکردگی کو متاثر کرتا ہے۔مراد یہ ہے کہ آپ اپنے بارے میں کتنا اچھا محسوس

کرتے ہیں۔ یہ کم ہوسکتا ہے اور بلند بھی ۔ یہ حقیقت کے مطابق ہوسکتا ہے،اس کے برعکس بھی۔تاہم آپ کی توقیر ذات آپ کی اس تصویر کے مطابق ہوتی ہے جو آپ اپنے ذہن میں بناتے ہیں۔اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ اپنے بارے میں کیا رائے رکھتے ہیں، کیا سوچتے ہیں۔آپ اپنے آپ کو کتنا پسند یا ناپسند کرتے ہیں مثلاً آپ اپنے آپ کو بحیثیت والد، ماں، انسان، مقرر، کھلاڑی کتنا پسند کرتے ہیں۔ ریسرچ سے ثابت ہوا ہے کہ طویل مدت کامیابی میں توقیر ذات کا کردار بنیادی ہے۔ افراد کے علاوہ کسی قوم کی معاشی حالت کا تعلق براہ راست اس کی توقیر ذات کے ساتھ ہے۔ہمارے اکثر مسائل کی وجہ عزت نفس یا توقیر ذات کی کمی ہے۔

آپ کے تصور ذات کا تعین دو چیزیں کرتی ہیں،1۔آپ اپنے آپ کو کتنا اہم، کارآمد، مفید اور قیمتی سمجھتے ہیں۔آپ اپنے آپ کو کتنا پسند کرتے ہیں۔ آپ کتنے اچھے انسان ہیں۔2۔ آپ جو کام بھی کرتے ہیں اس میں آپ کس قدر ماہر، قابل اور لائق محسوس کرتے ہیں۔

یہ دونوں حصے ایک دوسرے کی مدد کرتے ہیں۔ جب آپ اپنے بارے میں اچھا محسوس کرتے ہیں تو آپ کی کارکردگی بہتر ہوتی ہے۔یعنی آپ کام کو بہتر انداز سے کرتے ہیں۔جب آپ کی کارکردگی اچھی ہو تو آپ اپنے بارے میں اچھا محسوس کرتے ہیں۔دونوں حصے ضروری ہیں۔

قصہ مختصر، آپ کی توقیر ذات وہ احساسات ہیں جو آپ اپنے بارے میں رکھتے ہیں۔یہ فرد کی اپنے بارے میں مجموعی رائے (Judgement) ہوتی ہے کہ وہ اپنے آپ کو کیسا پسند کرتا ہے۔ وہ لوگ جو اپنے آپ کو پسند کرتے ہیں وہ اپنے آپ کو مفید (Valuable) سمجھتے ہیں۔اس سے ان کی کارکردگی ہر کام میں بہتر ہوتی ہے۔آپ اپنے آپ کو کیسا دیکھتے ہیں، اس چیز کا تعین کرتی ہے کہ آپ اپنے بارے میں کیا محسوس کرتے ہیں۔آپ کا کردار اس چیز سے تشکیل پاتا ہے کہ آپ اپنے بارے میں کیسا سوچتے ہیں کہ آپ کون ہیں، اور کیا ہیں؟

آپ کی عزت نفس یا توقیر ذات کیسی ہے، اس کا بہترین پیمانہ یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو کس

قدر پسند کرتے ہیں۔ آپ اپنے آپ کو جتنا زیادہ پسند کرتے ہیں تو قیر ذات بھی اتنی ہی بلند ہوگی اور کارکردگی بھی اتنی ہی بہتر ہوگی۔ آپ کی ذاتی خوشی اور اطمینان کا براہِ راست تعلق آپ کی توقیر ذات کے ساتھ ہے۔

منفی یا پست خود شناسی کی وجوہات

منفی خود شناسی کی بہت سی وجوہات ہیں۔ اہم درج ذیل ہیں۔

1۔ جسمانی خرابی: اگر فرد کے جسم میں کوئی خرابی ہو یا وہ خرابی سمجھتا ہو تو وہ احساس کمتری کا شکار ہو کر منفی خود شناسی کا شکار ہو جاتا ہے۔ میرا ایک مریض سمجھتا تھا کہ اس کی شکل و صورت اچھی نہیں حالانکہ اس میں کوئی خرابی نہ تھی، مگر وہ شدید احساس کمتری میں مبتلا تھا۔

2۔ والدین اور اساتذہ کی طرف سے منفی تنقید: بچے اکثر اوقات والدین اور اساتذہ کی تنقید کا نشانہ بنتے ہیں مثلاً ''تم نکمے ہو، تم نالائق ہو۔''

3۔ منفی شخصی تنقید: جب دوسرے لوگ کسی فرد پر اکثر تنقید کرتے ہوں تو پھر وہ فرد خود بھی اپنے آپ پر تنقید شروع کر دیتا ہے۔ مثلاً ''میں نالائق ہوں، گندا ہوں، برا ہوں'' وغیرہ۔

4۔ اپنے سے بہتر لوگوں سے موازنہ کرنا: یہ موازنہ فرد خود ہی کرتا ہے مثلاً اسلم مجھ سے لمبا ہے، دوسرے لوگ بھی کرتے ہیں مثلاً ''زین تم سے محنتی اور لائق ہے۔''

5۔ کاملیت: بچپن میں والدین بچوں سے کامل (Perfect) ہونے کا مطالبہ کرتے ہیں۔ یہ بچے کامل بننے کی کوشش کرتے ہیں، جب کامل نہیں بن پاتے تو احساس کمتری کا شکار ہو جاتے ہیں۔ حالانکہ دنیا میں کوئی بھی کامل فرد موجود نہیں۔

6۔ لوگوں کا منفی رویہ اور تنقید: لوگوں کے منفی رویے اور تنقید کی وجہ سے فرد ناامیدی کا شکار ہو جاتا ہے۔

7۔ منفی خود کلامی: بہت سے لوگ منفی خود کلامی کرتے ہیں، اس طرح اپنے آپ کو منفی بجھشن دیتے ہیں۔ جب اس طرح کی منفی بجھشن بار بار دی جائے تو وہ فرد کے لاشعور

میں رچ بس جاتی ہے اور وہ اس پر یقین کر لیتا ہے اور پھر منفی خود شناسی کا شکار ہو جاتا ہے مثلاً:

- o میں نام یاد نہیں رکھ سکتا
- o میں بے ڈھنگا ہوں
- o میں کچھ بھی کر لوں میرا وزن کم نہیں ہوتا
- o میرا میز ہمیشہ گندا ہوتا ہے
- o کوئی مجھے پسند نہیں کرتا
- o میں حساب میں اچھا نہیں
- o میں شرمیلا ہوں

8۔ تعریف و تحسین کو قبول نہ کرنا: کچھ لوگوں میں تعریف اور تحسین قبول کرنے کی صلاحیت نہیں ہوتی، یعنی وہ تعریف قبول نہیں کر پاتے جس کی وجہ سے شرمندہ ہو جاتے ہیں۔

9۔ خراب ماحول: خراب ماحول فرد کی خود شناسی کو بہت زیادہ منفی طور پر متاثر کرتا ہے۔ اس میں گھر اور سکول کا ماحول شامل ہیں۔ والدین اور اساتذہ بچوں پر تنقید کرتے ہیں، ان کی توہین و تذلیل کرتے ہیں، ان کو برے القابات دیتے ہیں جس کی وجہ سے ان کی خود شناسی اور توقیر ذات پست ہو جاتی ہے۔

10۔ ناکامیوں کو یاد رکھنا: کامیابی سے کامیابیاں اور ناکامی سے ناکامیاں پیدا ہوتی ہیں۔ ہر کامیابی سے فرد کے اعتماد میں اضافہ ہوتا ہے۔ اس طرح اگلی بار کامیاب ہونا آسان ہو جاتا ہے۔ مگر بدقسمتی سے ہم میں سے اکثر لوگ اپنی کامیابیاں بھول جاتے ہیں مگر اپنی ناکامیوں کو شدت سے یاد کرتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ اکثر لوگوں کی کامیابیاں ناکامیوں سے زیادہ ہوتی ہیں۔ جس چیز کو بار بار یاد رکھا جائے وہ پھیل جاتی ہیں اور حقیقت بن جاتی ہے۔ پست خود شناسی کی ایک بڑی وجہ یہی ناکامیاں ہوتی ہیں۔

11۔ غیر حقیقی توقعات: والدین، اساتذہ اور دوسرے لوگ بچوں سے غیر حقیقی توقعات

وابستہ کرتے ہیں جب وہ پوری نہیں ہوتیں تو بچے منفی خودشناسی کا شکار ہو جاتے ہیں۔

خودشناسی میں اضافہ کرنا

چونکہ کسی فرد کی کارکردگی اس کی خودشناسی کے گرد گھومتی ہے، لہٰذا آپ اپنی خودشناسی کو بدل کر اپنی کارکردگی کو بہتر اور کامیابی کو یقینی بنا سکتے ہیں۔ آپ اپنے بارے میں اپنی سوچ، رائے اور اعتقادات کو بدل کر اپنی زندگی بدل سکتے ہیں۔

خودشناسی کو بدلنے کے لیے مندرجہ ذیل اہم اقدامات کیے جا سکتے ہیں:

1۔ چونکہ خودشناسی کی تشکیل بچپن سے شروع ہو جاتی ہے لہٰذا بچپن ہی سے اسے بہتر بنانے کے اقدامات کیے جائیں مثلاً:

- o بچوں پر غیر ضروری تنقید نہ کی جائے۔
- o کبھی بچوں کی توہین اور تذلیل نہ کی جائے۔ ان کو شرمندہ نہ کیا جائے۔
- o اگر بچوں میں کوئی جسمانی خرابی مثلاً اونچے دانت وغیرہ، ہو تو انھیں شرمندہ نہ کیا جائے۔ ممکن ہو تو اس خرابی کو دور کیا جائے۔
- o بچوں کو معاشرتی ہنر (Social skill) یعنی لوگوں سے ملنا جلنا اور بات چیت کرنا سکھایا جائے۔
- o بڑے بچوں کے جذبات کے سلسلے میں والدین حساس ہوں۔ انھیں غیر مشروط محبّت دی جائے۔ اگر ان سے کوئی غلط کام ہو جائے تو غلط کام کو برا کہا جائے مگر بچوں کو محبّت پھر بھی دی جائے۔
- o بچوں میں احساس جرم اور خوف پیدا نہ کیا جائے۔
- o بچوں کو سکھایا جائے کہ وہ خود بھی اپنی تذلیل نہ کریں۔
- o والدین اور اساتذہ بچوں کو پسند کریں، ان کو قبول (Approve) کریں۔
- o والدین بچوں کے اساتذہ سے مسلسل رابطہ رکھیں اور بچوں کی بڑھوتری (Development) اور کامیابی میں ان کی مدد کریں۔

- o بچے کے اندر خود مختاری کا احساس پیدا کیا جائے۔ اسے اپنے پاؤں پر کھڑا ہونے میں مدد دیں۔ بچے والدین پر زیادہ انحصار نہ کریں۔ ان کی اس طرح مدد کی جائے کہ وہ اپنے آپ پر اور اپنی کامیابیوں پر فخر محسوس کریں۔
- o بچے کے سامنے خود بھی اچھی خودشناسی کی مثال بنیں۔
- o دنیا میں ہر بچہ منفرد ہے۔ بچے کے منفرد ہونے پر اس کی عزت و احترام کریں۔
- o بچوں کو سکھائیں کہ وہ اپنے آپ کو اہمیت دیں۔ اپنی عزت کریں۔
- o بچوں کو اپنے کردار و عمل کا ذمہ دار بننے میں مدد کریں۔ انھیں بتائیں کہ ہر فرد اپنی کامیابی اور ناکامی کا ذمہ دار خود ہوتا ہے۔
- o بچوں کے اچھے کاموں کی مخلصانہ تعریف کریں۔
- o عظیم کامیابیاں حاصل کرنے کے لیے بچے کی مدد کریں۔ بچے اپنی کامیابیوں کی فہرست بنائیں۔ اس فہرست کو گاہے گاہے پڑھ لیں، بچوں کی کامیابیوں کی نمائش کرنا بے حد مفید ہے۔ بچوں کو ملنے والے سرٹیفکیٹ، ٹرافیاں، انعام کو ایسی جگہ رکھیں جہاں وہ ان کو اکثر دیکھ سکیں دوسرے بھی ان کو دیکھ سکیں۔
- o بچوں کی مدد کریں کہ وہ ہر کام میں اپنے آپ کو بہتر بنائیں۔
- o بچوں کا دوسرے بہتر بچوں سے موازنہ نہ کریں۔ اپنے ایک بچے کا دوسرے سے منفی موازنہ نہ کریں، مثلاً دوسرا زیادہ ذہین اور خوبصورت ہے۔ سب بچے ایک جیسے نہیں ہو سکتے۔
- o بچوں کو برے القابات سے نہ پکاریں، خصوصاً جسمانی خرابی کے حوالے سے۔
- o بچوں کو بتایا جائے کہ وہ اپنے آپ کو پسند کریں۔ جب وہ خاموش ہوں یا ان کا رویہ اچھا نہ ہو تو وہ کہیں ''میں اپنے آپ کو پسند کرتا ہوں'' پھر مسکرائیں اور خوش ہو جائیں۔ وہ اس فقرے کو جتنا زیادہ دہرائیں گے اتنا ہی زیادہ اچھا اثر ان کی شخصیت پر ہوگا۔
- o بچوں کو نظم و ضبط، ضبط نفس اور ڈسپلن سکھائیں۔
- o بچوں کے اچھے کردار اور رویے کی بھرپور تعریف کریں۔

- بچوں کو بتائیں کہ وہ منفی قسم کی خود کلامی نہ کریں۔
- بچوں کو سکھائیں کہ وہ اپنے آپ کو اہمیت دیں۔
- بچوں کو مثبت سوچنے کی عادت ڈالیں۔
- بچوں کو بتائیں کہ وہ مثبت خود کلامی کریں، مثلاً ''میں اپنے آپ کو پسند کرتا ہوں، میں اپنے آپ سے محبّت کرتا ہوں۔ میں ایک اچھا بچہ ہوں۔ میں ایمان دار ہوں، میں سچ بولتا ہوں، لوگ مجھے پسند کرتے ہیں'' وغیرہ۔

2۔ لوگوں کے لیے کوئی اچھا کام کریں۔ اچھے کام کرنے سے فرد کو سکون ملتا ہے۔ اپنے آپ کو اہم سمجھتا ہے۔ ایسے لوگوں کی مدد کریں جو آپ کو بدلہ نہیں دے سکتے، ان کی حوصلہ افزائی کریں۔

3۔ اعلیٰ کردار کے لوگوں سے ملیں۔ ان کے قریب رہیں۔ ان سے تعلّقات بنائیں۔ ایسے لوگ ہر چیز کا روشن پہلو دیکھتے ہیں۔

4۔ پُر جوش اور مثبت سوچ والے لوگوں سے رابطہ قائم کریں۔ ان کی رفاقت حاصل کریں۔ مایوس اور منفی سوچ کے مالک لوگوں سے دور رہیں۔

5۔ اپنی مثبت خصوصیات (Qualities) کی فہرست بنائیں، مثلاً ایمان داری، خوش اخلاقی وغیرہ۔ اس سلسلے میں اپنے دوستوں سے پوچھیں اور مدد لیں۔ ان سب کو ایک کاغذ یا کارڈ پر لکھ لیں اور اسے اپنے پرس میں رکھیں۔ گاہے گاہے، خصوصاً جب آپ کسی کے انتظار میں ہوں، ان کو پڑھیں۔

6۔ ہر فرد نے کچھ کامیابیاں اور کامرانیاں ضرور حاصل کی ہوتی ہیں۔ اپنی ماضی کی کامیابیوں اور کامرانیوں کی ایک فہرست بنائیں۔ اس میں چھوٹی چھوٹی کامیابیاں بھی شامل کر لیں۔ بلکہ اس میں ہر وہ چیز شامل کریں جس سے آپ کو اعتماد اور سکون و اطمینان حاصل ہو ہر روز اس فہرست کو ایک نظر دیکھ لیں۔

7۔ صحت مند خود شناسی کی تشکیل کے لیے گندی فلموں سے مکمّل طور پر بچیں۔ ماہر نفسیات کی ریسرچ سے معلوم ہوا ہے کہ ان کے دیکھنے سے فرد کا تصور ذات مجروح ہوتا ہے۔

8۔ گفتگو کرتے ہوئے مخاطب کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر بات کریں۔ شروع میں

آئینے کے سامنے کھڑے ہو کر اپنی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر دیکھنے کی مشق کریں۔ ایسا کرتے ہوئے مثبت فقرے مثلاً ''میں کر سکتا ہوں'' وغیرہ کو دہرائیں۔ ان کے علاوہ اپنی خوبیوں اور کامیابیوں کا ذکر کریں۔ اپنے آپ کو بتائیں کہ آپ میں کون سی خوبیاں ہیں اور آپ نے کون سی کامیابیاں حاصل کی ہیں۔ مثلاً آپ ایمان دار ہیں۔ مخلص ہیں، محنتی ہیں وغیرہ۔ اس کے علاوہ چھوٹے بچوں، ملازموں، دوستوں اور اپنے سے کمتر لوگوں کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر بات کرنے کی مشق کریں۔

9۔ بعض اوقات منفی خود شناسی کی بڑی وجہ کوئی جسمانی نقص ہوتا ہے۔ مثلاً دانتوں کا خراب ہونا۔ ٹیکنالوجی کی ترقی کی وجہ سے اس طرح کی جسمانی خرابیوں کو دور کیا جا سکتا ہے۔ لہٰذا ممکن ہو تو اپنی شکل وصورت اور وضع قطع کو مثبت طور پر بدلیں۔

اگر کسی وجہ سے آپ اپنے ظاہر کو بہتر نہیں کر سکتے تو اپنے باطن کو خوبصورت بنائیں۔ ہر انسان اپنے اندر ایسی خوبیوں کی پرورش کر سکتا ہے جو دوسروں کے لیے باعث کشش ہوں۔ ویسے بھی انسان کا اصل حسن، حسن اخلاق ہے۔ تاہم آپ جیسے بھی ہیں اپنے آپ کو قبول کریں اور اپنی شخصی خوبیوں میں اضافہ کریں۔

10۔ کسی پُر سکون جگہ بیٹھ جائیں، آنکھیں بند کر لیں۔ جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں، 10 لمبے سانس لیں، اور تصویر میں اپنے آپ کو اچھا دیکھیں، یعنی تصور میں اپنی پسندیدہ تصویر بنائیں اور اچھے احساسات کو پوری طرح محسوس کریں۔ دن کے دوران میں جب بھی موقع ملے یہ مشق دہرا لیں۔

11۔ ایک فاتح اور چمپیئن کی طرح سوچیں اور اس کی طرح عمل کریں۔ تصور میں اپنے آپ کو فاتح اور چمپیئن دیکھیں اور اسی طرح ظاہر (Act as if) کریں۔ آپ جیسے تصور کرتے ہیں یا ظاہر کرتے ہیں ویسے ہی ہو جاتے ہیں۔

12۔ یہ طریقہ خود شناسی کو بہتر کرنے کا بہت موثر طریقہ ہے۔ آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 10 لمبے سانس لیں۔ آنکھیں بند بھی کی جا سکتی ہیں۔ پھر ان سجشن کو بار بار دہرائیں۔ ''میں اپنے آپ کو پسند کرتا ہوں۔'' ''میں اپنے آپ سے

محبت کرتا ہوں۔'' جب آپ ان فقروں کو دہراتے ہیں تو آپ کی خودشناسی بلند ہوتی ہے اور آپ کی کام کرنے کی صلاحیت بھی بڑھ جاتی ہے۔ اس کے علاوہ اس تجشن کو بھی دہرایا جا سکتا ہے۔ ''میں ایک منفرد انسان ہوں، خدا نے مجھے ایک خاص مقصد کے لیے پیدا کیا ہے۔ مجھے علم ہے کہ خدا گندمند پیدا نہیں کرتا۔ مجھے بہترین صلاحیتوں کے ساتھ پیدا کیا گیا ہے۔''

آپ اپنے حالات کے مطابق تجشن دے سکتے ہیں۔ آپ جیسا بننا چاہتے ہیں ویسی ہی تجشن دیں۔ تجشن زمانہ حال میں ہو اور مثبت ہو۔ تجشن کو زیادہ موثر بنانے کے لیے ویسا ہی تصور کریں۔ اور تصور بھی زمانہ حال میں ہو۔ یعنی آپ جیسا بننا چاہتے ہیں تصور کریں کہ آپ پہلے ہی ویسے ہیں یا پھر وہی کچھ کرتے ہوئے دیکھیں۔ مثلاً پہلے اپنے آپ کو پُراعتماد ہونے کی تجشن دیں پھر تصور کریں کہ آپ بہت پُراعتماد ہیں۔

اس طرح کی تجشن بھی خودشناسی کو بہتر کرتی ہیں۔ ''میں بہت پُراعتماد ہوں۔'' ''میں شاندار محسوس کر رہا ہوں۔'' ''میں ایک اچھا مقرر ہوں۔'' ''میں مالی لحاظ سے محفوظ اور خوش حال ہوں۔'' ''میں اچھا محسوس کرتا ہوں۔'' ''میں اس سے نمٹ سکتا ہوں۔'' ''میں حساب میں اچھا ہوں۔'' ''میرا حافظہ بہت اچھا ہے'' وغیرہ۔ تجشن کو رات سوتے وقت اور صبح اٹھتے ہی کم از کم 10 بار دہرایا جائے۔ حتیٰ کہ آپ کو یقین آجائے، پھر ویسا ہی ہوگا۔ ایک وقت میں ایک تجشن کو دہرایا جائے۔

13۔ پہل کیجیے۔ کام شروع کرنے میں پہل کریں۔ کسی محفل میں بات کرنے اور ملاقات کرنے میں پہل کریں۔ اکثر لوگ شرمیلے ہوتے ہیں لہٰذا ان سے متعارف ہونے میں پہل کریں۔ پہل کر کے آپ زیادہ پُراعتماد محسوس کریں گے اور آپ کی خودشناسی میں اضافہ ہوگا۔

14۔ خودشناسی کو بہتر کرنے کا یہ بھی ایک موثر طریقہ ہے۔ کسی جگہ سکون سے بیٹھ جائیں۔ جسم کو ریلیکس کریں۔ 10 لمبے سانس لیں اور آنکھیں بند کر لیں۔ تصور کریں کہ آپ

اس وقت کیسے ہیں؟ اس تصور میں آپ کی ساری ذہنی، شخصی اور جسمانی خوبیاں شامل ہوں۔ یہ تصور آنکھوں کی سطح (Level) سے دو انچ اوپر ہوں۔ اب آپ وہ تصور کریں جیسا آپ بننا چاہتے ہیں۔ اس تصور میں وہ ساری خوبیاں، خصوصیات اور مہارتیں شامل کریں جو آپ اپنے اندر چاہتے ہیں۔ یہ تصور آنکھوں کی سطح سے تقریباً ایک فٹ اوپر بنائیں۔ اب بعد والے شاندار تصور کو اپنی آنکھوں کے درمیان اپنے دماغ میں داخل کریں۔ تصویر کا منہ نیچے کو ہو، دو انچ اوپر والی پہلی تصویر کو جلا دیں اور راکھ کو ہوا میں اڑا دیں۔ اب تصور کریں کہ بعد والی اچھی تصویر کا منہ اوپر کو ہو رہا ہے کیونکہ اب دوسرے لوگ بھی آپ کو اس طرح دیکھیں گے جس طرح آپ اپنے آپ کو دیکھ رہے ہیں۔ اس مشق کو بار بار کریں حتیٰ کہ مطلوبہ مقصد حاصل ہو جائے۔

15۔ اپنا زیادہ وقت کامیاب و کامران لوگوں کی صحبت میں گزارنے کی کوشش کریں۔

16۔ ایسے لوگوں کی کہانیاں اور سوانح عمریاں پڑھیں جنھوں نے اپنی پریشانیوں کو خوشیوں اور ناکامیوں کو کامیابیوں میں بدل دیا۔

17۔ لوگوں کی تعریف و توصیف کریں۔ ان کو سراہیں۔ Appreciate کریں۔ جب لوگ آپ کی تعریف کریں تو شکریے کے ساتھ اس تعریف کو قبول کر لیں۔

18۔ ہماری حرکات و سکنات بھی ہماری خودشناسی کو متاثر کرتی ہیں۔ جھکے کندھے پست توقیر ذات (Self esteem) کو ظاہر کرتے ہیں۔ لہٰذا کندھے تھوڑے سے پیچھے کو رکھیں۔

19۔ دنیا میں تقریباً ہر فرد نے کامیابیاں اور کامرانیاں، فتوحات اور انعامات وغیرہ جیتے ہوتے ہیں۔ ہم میں سے اکثر لوگ اپنی کامیابیوں کو بھول جاتے ہیں جب کہ ناکامیوں کو یاد رکھ کر پست خودشناسی کا شکار ہو جاتے ہیں۔ اپنی کامیابیوں کو نہ صرف یاد رکھیں بلکہ اکثر ان کا تصور کریں۔

20۔ مثبت تصور ذات (Self Image) والے لوگ اپنے آپ کو فاتح (Winner) سمجھتے ہیں۔ ان کے ذہن میں اس سلسلے میں کوئی شک نہیں ہوتا۔ آپ بھی اپنے آپ کو ویسا ہی سمجھیں۔ جلد ہی ویسا بن جائیں گے۔

21۔ خودترسی/خودرحمی (Self Pitty) کواپنی زندگی سے مکمّل طور پرختم کردیں۔اپنے آپ پرکبھی ترس نہ کھائیں۔

22۔ ایک لسٹ بنائیں جس میں اپنے حوالے سے ان تمام چیزوں کا ذکر کریں جو آپ کو پسند نہیں، لیکن آپ ان کو بدل نہیں سکتے، مثلاً رنگ، قد، بال وغیرہ۔ پھر خدا سے دعا کریں کہ وہ آپ کو ان چیزوں کے ساتھ رہنے کا حوصلہ دے۔ یقین کریں کہ خوشی اور کامیابی کے لیے یہ چیزیں ضروری نہیں۔ پھر ان کو پھاڑ کر جلا دیں اور عزم کریں کہ آپ نے آئندہ ان کے بارے میں نہیں سوچنا۔ ان کو دماغ سے ختم کردیں۔

ان کی اہمیت کو کم کرنے کے لیے یہ مشق کریں:

آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو ڈھیلا چھوڑ کر 10 لمبے اور گہرے سانس لیں۔ آنکھیں بند کر کے اپنی ان چیزوں کے بارے میں سوچیں جو آپ کو پسند نہیں۔ آپ کے سامنے آپ کی ان چیزوں کے ساتھ تصویر بنے گی۔ ظاہر ہے کہ یہ تصویر آپ کو پسند نہ آئے گی۔ اس تصویر کو وہیں رہنے دیں اور اپنے آپ کو بہت لمبا کریں۔ جوں جوں آپ تصور میں لمبے ہوتے جائیں گے تصویر دھندلی، غیر واضح اور چھوٹی ہوتی جائے گی۔ اب بلندی سے اس تصویر کو دیکھیں تو وہ واضح نظر نہ آئے گی اور آپ کو پہلے کی طرح ڈسٹرب نہ کرے گی۔ اب آپ اپنے آپ کو مزید لمبا کریں اور پھر وہاں سے اس تصویر کو دیکھیں۔ اب آپ کو زیادہ غیر واضح یا شاید نقطہ سا نظر آئے اور آپ کے برے احساسات نہ ہوں گے۔ تھوڑی دیر دیکھتے رہیں۔ اب آنکھیں کھول دیں اور دائیں بائیں دیکھیں۔ دوبارہ آنکھیں بند کر کے ان ناپسندیدہ چیزوں کے بارے میں سوچیں اب وہ آپ کو پہلے کی طرح ڈسٹرب نہ کریں گے۔

اب ایک دوسری لسٹ بنائیں جس میں اپنے حوالے سے ان تمام چیزوں کا ذکر کریں جو آپ کو پسند نہیں مگر آپ انھیں بدل سکتے ہیں۔ مثلاً خراب دانت، بال، تعلیم کی کمی، وزن میں کمی بیشی وغیرہ۔ پھر ان کو بدلنے کا پروگرام بنائیں۔ بدلنے کے لیے جو کچھ کر سکتے ہیں، کریں۔

23۔ ایک کاغذ پر چار کالم بنائیں۔

A۔ پہلے کالم میں وہ چیزیں لکھیں جو آپ اچھی کر سکتے ہیں مثلاً فٹ بال کھیلنا، تیرنا، کھانا پکانا، گاڑی مرمت کرنا، سلائی، گانا، شاعری، نثر لکھنا، تقریر کرنا، کمپیوٹر کا استعمال یا دوسروں کی بات کو غور سے سننا۔ اس میں ہر وہ چیز نوٹ کریں جو آپ بہتر طور پر کر سکتے ہیں۔

B۔ دوسرے کالم میں اپنی دس مثبت شخصی خوبیاں لکھیں مثلاً ایمان داری، سچ بولنا، وفاداری، قابل اعتماد ہونا، قابل بھروسہ وغیرہ۔ اس سلسلے میں اپنے دوستوں سے مدد لیں۔ ان سے پوچھیں کہ آپ میں کیا خوبیاں ہیں۔ ہمارے دوست ہماری خوبیوں کو ہم سے زیادہ جانتے ہیں۔

C۔ تیسری لسٹ میں اپنی کامیابیاں اور کامرانیاں درج کریں۔ کوئی انعام جیتا، کوئی تعریفی سرٹیفکیٹ حاصل کیا یا ٹرافی جیتی۔ ان سب کو اس میں شامل کریں۔

D۔ چوتھے کالم میں اپنے ذاتی اثاثوں (Assets) کو مثلاً تعلیم، تجربہ، کوئی رضا کارانہ کام یا کوئی ایسی چیز جو آپ کو دوسروں سے ممتاز کرتی ہے، شامل کریں۔

جب لسٹیں مکمّل ہو جائیں تو ان کو کسی ایسی جگہ رکھیں۔ جہاں آپ ان کو آسانی سے پڑھ سکیں۔ 21 دن لگاتار، صبح، دوپہر اور شام پڑھیں۔ صبح اٹھتے وقت پہلی چیز یہ ہو یعنی اپنا کام شروع کرنے سے پہلے پڑھیں، دوپہر کے کھانے وقت پڑھیں اور تیسری بار رات سوتے وقت پڑھیں۔ اس سے آپ کی خود شناسی میں بہت اضافہ ہوگا۔

24۔ اچھے تصور ذات کے لیے اپنے گول سیٹ کریں۔ گول اونچے اور اعلیٰ ہوں۔

25۔ ناکام، ناامید، مایوس اور منفی لوگوں سے بچیں۔ ہم جن لوگوں کے ساتھ اور درمیان رہتے ہیں ان کی سوچ اور رویے اپنا لیتے ہیں۔ 5 منٹ کی منفی پروگرامنگ کو ٹھیک کرنے کے لیے 55 منٹ کی مثبت پروگرامنگ کی ضرورت ہوتی ہے۔

26۔ آئینے کے سامنے کھڑے ہو جائیں۔ آئینہ اتنا بڑا ہو کہ آپ اپنے آپ کو کمر تک دیکھ سکیں۔ اپنی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر دیکھیں پھر مثبت خیال اور آئیڈیے مثلاً

''میں اپنے آپ کو پسند کرتا ہوں۔'' وغیرہ کو بلند آواز سے دہرائیں۔ 30 دن تک دہرانے سے یہ آپ کے لاشعور میں چلا جائے گا۔ اس سے آپ کی خود شناسی میں اضافہ ہوگا۔

27۔ خودشناسی کو بڑھانے کے لیے اپنے انعامات، میڈلز اور سرٹیفکیٹ وغیرہ کو گھر میں ایسی جگہ رکھیں جہاں آپ ان کو اکثر دیکھ سکیں۔ ریسرچ سے معلوم ہوا کہ آپ کا ماحول آپ پر بہت اثر انداز ہوتا ہے۔ اپنے ماحول میں کسی چیز کا دیکھنا فرد کے موڈ، رویے اور کردار پر نفسیاتی اثر ڈالتا ہے۔ اپنی کامیابی کی تصاویر بیڈ روم، ڈرائنگ روم، فریج کے اوپر اور کام کرنے کی جگہ لگانا بہت مفید ہے۔

28۔ اپنے آپ کو پسند کریں۔ اپنے آپ سے محبّت کریں۔ اپنی عزت کریں۔ اگر آپ خود اپنی عزت نہیں کریں گے تو دوسرے بھی آپ کی عزت اور قدر نہ کریں گے۔ اپنے آپ کو پسند کرنا ایک صحت مند چیز ہے۔ یہ ذاتی اثر انگیزی (Effectiveness) اور خوشگوار تعلّقات کی کلید ہے۔ آپ اپنے آپ کو جتنا پسند کریں گے، عزت کریں گے تو ہر کام میں آپ کی کارکردگی اتنی ہی اچھی ہوگی اور آپ پُرسکون ہوں گے۔ آپ اپنی صلاحیتوں کے بارے میں زیادہ پُراعتماد ہوں گے۔ آپ کم غلطیاں کریں گے۔ آپ میں زیادہ توانائی ہوگی اور آپ زیادہ تخلیقی (Creative) ہوں گے۔ آپ اپنے آپ کو جتنا زیادہ پسند کرتے ہیں اتنا ہی آپ کو ناکامی اور مسترد کیے جانے کا خوف کم ہوگا۔ کامیابی اور خوشی کے حصول کے لیے اتنا ہی زیادہ خطرہ مول لے سکیں گے۔ اپنی خودشناسی کا بڑھانے اور خوف کو کم کرنے کے لیے ''میں اپنے آپ کو پسند کرتا ہوں'' کو بار بار دہرایا جائے۔ اپنے دن کا آغاز اس فقرے کو 50 تا 100 بار دہرانے سے کریں حتیٰ کہ یہ لاشعور میں چلا جائے تو پھر آپ اپنے آپ کو ایک بالکل مختلف انسان محسوس کریں گے۔

29۔ اپنے آپ سے عہد کریں کہ آپ اپنے آپ کو اہمیت دیں گے۔ کبھی اپنی تذلیل نہ کریں گے۔ اپنے بارے میں منفی بات نہ کہیں گے۔

30۔ یہ جاننا کہ آپ ماضی میں کامیابیاں حاصل کر چکے ہیں آپ کو اعتماد دیتا ہے کہ آپ

مستقبل میں بھی کامیاب ہو سکتے ہیں۔ چنانچہ اپنی 100 کامیابیوں کی فہرست بنائیں۔ عموماً 30 کامیابیاں نسبتاً آسانی سے مل جاتی ہیں۔ بعد میں قدرے دقت پیش آتی ہے۔ چھوٹی چھوٹی کامیابیاں بھی شامل کر لیں، مثلاً سکول کی ٹیم میں شامل ہونا، کسی ٹیسٹ میں اول آنا، لکھنا سیکھنا، سائیکل چلانا اور موٹر سائیکل چلانا سیکھنا، پہلا مضمون لکھنا، میچ میں اچھی کارکردگی دکھانا، ڈرائیونگ لائسنس حاصل کرنا، میٹرک کرنا، کالج میں داخلہ، شادی، پہلا بچہ اور پہلی نوکری وغیرہ۔

ایک نوٹ بک بنائیں جس میں روزمرہ کامیابیاں درج کریں۔ کامیابیوں کا ریکارڈ رکھنے سے آپ کی توجہ کامیابیوں پر ہوگی نہ کہ ناکامیوں پر۔ بچے بھی ایسی نوٹ بک بنائیں۔

31۔ یہ مشق کم از کم تین ماہ تک کی جائے۔ ایک دن کے دوران میں جو کچھ اچھا کیا اس کے لیے اپنی تعریف کریں۔ اپنے آپ کو سراہیں، Appreciate کریں۔ اس کے لیے آئینے کے سامنے کھڑے ہوں اور پھر آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر اپنا نام لے کر اپنے مختلف کاموں کی تعریف کریں، مثلاً کوئی کامیابی (مالی، تعلیمی، بزنس، ذاتی، جسمانی، روحانی اور جذباتی وغیرہ) ذاتی ڈسپلن جس پر آپ نے عمل کیا، مثلاً آپ نے نماز پڑھی، ورزش کی، زیادہ کھانا نہیں کھایا، میٹھا نہیں کھایا، وقت ضائع نہیں کیا، زیادہ ٹی وی نہیں دیکھا۔ جلد سو گئے، زیادہ دیر تک نہ جاگے، سموکنگ نہیں کی وغیرہ۔

مشق کے دوران میں آنکھوں میں دیکھنا ہے حتیٰ کہ مشق ختم ہو جائے۔ مثلاً ''اسامہ میں مندرجہ ذیل کے لیے جو آپ نے آج کیے آپ کو شاباش دینا چاہتا ہوں، آپ نے آج ساری نمازیں پڑھیں، ورزش کی، مطالعہ کیا، دیر تک نہ جاگے۔ آپ نے صحت مند خوراک کھائی، وقت کو ضائع نہیں کیا۔ آپ نے 10 گلاس پانی کے پیے، جب آپ گھر آئے تو آپ نے بچوں کے ساتھ خوشگوار وقت گزارا، پھر آپ نے بچوں کو کہانی سنائی، پھر رات جلد سو گئے تا کہ صبح جلد اٹھ جائیں۔ آخری بات۔ اسامہ میں آپ سے محبّت کرتا ہوں۔''

مشق کے شروع میں آپ کو کئی طرح کے اوٹ پٹانگ خیالات آئیں گے اور مشق احمقانہ لگے گی مگر آپ اس کی پرواہ نہ کریں۔ یہ خود کلامی آپ کی خود شناسی کی بہتری کے لیے بہت مفید ہے، اس کی وجہ سے جلد ہی منفی سوچیں ختم ہو جائیں گی۔

32۔ شاندار خود شناسی کے لیے اپنے اندر یہ خوبیاں پیدا کریں۔ اندرونی خصوصیات بیرونی سے زیادہ اہم ہوتی ہیں۔ اپنی اندرونی صلاحیتوں کو بہتر بنائیں۔

- o با اصول، ایمان دار اور راست باز بنیں۔
- o دوسروں کی عزت و احترام کریں۔
- o آپ کے مزاج میں تنگ دلی، سخت دلی اور کرختگی نہ ہو۔
- o محنتی بنیں، امید پرست اور مسائل کو حل کرنے والا بنیں۔
- o ہمدرد، قدر شناس بنیں اور شکر گزار رہوں۔
- o اپنی صلاحیتوں پر اعتماد کریں، صابر، متحمل مزاج اور بردبار بنیں۔
- o مزاح پیدا کریں، چہرے پر مسکراہٹ ہو۔

33۔ اپنے بارے میں مثبت رویہ رکھیں۔ اس چیز پر توجہ مرکوز کریں کہ آپ کیا کر سکتے ہیں، نہ کہ آپ کیا نہیں کر سکتے۔ ایک نوٹ بک میں وہ تمام توصیفی فقرے نوٹ کریں جو لوگوں نے آپ کے بارے میں کہے۔ ان کو روزانہ ایک بار پڑھ لیا جائے۔

34۔ کامل (Perfect) بننے کی کوشش نہ کریں۔ اس وقت دنیا میں کوئی بھی کامل انسان موجود نہیں۔ کوئی بھی انسان کامل نہیں ہوسکتا۔

لباس

اندرونی تصور ذات کے ساتھ ساتھ ظاہری تصور ذات بھی انسانی کامیابی میں بہت اہم کردار ادا کرتا ہے۔ اس میں ظاہری شکل وصورت اور لباس وغیرہ شامل ہے۔ کامیابی کے لیے کامیابی کا لباس پہنیں۔ جب آپ کامیاب اور خوشحال لوگوں کی طرح لباس پہنیں گے تو پھر ان کی طرح سوچیں گے، محسوس اور عمل کریں گے۔ آپ وہی ہیں جو آپ پہنتے ہیں۔

ظاہری طور پر کامیاب نظر آئیں۔ اچھا لباس پہن کر فرد اچھا محسوس کرتا ہے۔ اس سے اس کی خود شناسی میں اضافہ ہوتا ہے۔ انسان زیادہ پُر اعتماد محسوس کرتا ہے۔ لوگ ایسے لوگوں سے ملنا پسند کرتے ہیں۔ اس کا احترام کرتے ہیں۔ خراب لباس انسان کے پہلے تاثر کو خراب کر دیتا ہے۔ پہلے تاثر کا انسان کو ایک بار ہی موقع ملتا ہے۔ لہٰذا آپ کو خوش لباس ہونا چاہیے۔ اچھے لباس میں آپ اچھا محسوس کریں گے، لوگ بھی آپ کے بارے میں اچھی رائے رکھیں گے۔ اس سے آپ کی خود شناسی بلند ہوگی۔

لباس کے حوالے سے مندرجہ ذیل کا خیال رکھا جائے۔ اگر آپ ان باتوں کا خیال نہ رکھیں گے تو قیمتی لباس پہننے کے باوجود آپ کی شخصیت متاثر کن نہ ہوگی۔ ہمارے ایک سابقہ وفاقی وزیر بہت قیمتی لباس پہنتے ہیں مگر چونکہ وہ خوش لباسی کے اسرار ورموز سے آگاہ نہیں، جس کی وجہ سے وہ بعض اوقات ایسا لباس پہنتے ہیں جو مضحکہ خیز ہوتا ہے۔ اس طرح TV کے بعض میزبان اور اینکر پرسن بھی مضحکہ خیز لباس پہنتے ہیں۔

سب سے پہلے ہم پاکستانی لباس کے حوالے سے چند تجاویز پیش کریں گے۔ پاکستانی لباس میں زیادہ تر شلوار قمیص استعمال ہوتی ہے۔ بعض لوگ پاجامہ اور قمیص استعمال کرتے ہیں۔ اس سلسلے میں مندرجہ ذیل کا خیال رکھا جائے:

1۔ اگر آپ ایک ہی رنگ کے کپڑے پہننا چاہتے ہیں تو اس کے لیے تین رنگوں کی سفارش کی جاتی ہے۔ ان میں بہترین سفید شلوار اور قمیص ہے۔ اس کے ساتھ گرمیوں میں گرے (Gray) اور نیلے رنگ کے مختلف شیڈ کے علاوہ Beige یا سیاہ رنگ کی ہلکی پھلکی واسکٹ پہنی جا سکتی ہے۔ سردیوں میں سیاہ، گہرے نیلے، گہرے گرے یا Beige رنگ کی گرم واسکٹ، کوٹ یا اچکن پہنی جائے۔ اس کے ساتھ سیاہ رنگ کے اچھی قسم کے چمڑے کے جوتے استعمال کیے جائیں۔ جوتے تسمے والے نہ ہوں بلکہ مکیشن استعمال کی جائے۔ جوتا ہمیشہ بند پہنا جائے۔ جماعت اسلامی پاکستان کے امیر قاضی حسین احمد یہی لباس پہنتے ہیں اور خوب سجتے ہیں۔

2۔ شلوارقمیص میں دوسرا بہترین رنگ کریم ہے۔اس میں کرنڈی کی شلوارقمیص استعمال کی جاسکتی ہے۔ بوسکی کا کپڑا استعمال نہ کیا جائے۔ اللہ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے خالص ریشم پہننے سے منع فرمایا ہے۔اس کے ساتھ گرمیوں میں گرے اور نیلے رنگ کے مختلف شیڈ کے علاوہ Beige یا سیاہ رنگ کی ہلکی پھلکی واسکٹ پہنی جاسکتی ہے۔اس سوٹ کے ساتھ براؤن رنگ کی واسکٹ بھی استعمال کی جاسکتی ہے۔سردیوں میں Beige، گہرے گرے سیاہ، گہرے نیلے یا براؤن رنگ کی گرم واسکٹ، جیکٹ، اچکن یا کوٹ استعمال کیا جاسکتا ہے۔اس کے ساتھ براؤن جوتا زیادہ اچھا لگتا ہے مگر سیاہ بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔

3۔ شلوارقمیص میں تیسرا رنگ ہلکا نیلا ہے۔اس کے ساتھ گرمیوں میں گرے اور نیلے رنگ کے مختلف شیڈ کی ہلکی پھلکی واسکٹ یا جیکٹ استعمال کی جاسکتی ہے۔سردیوں میں گرم کپڑے کی گہرے نیلے یا گہرے گرے رنگ کی واسکٹ، جیکٹ، اچکن اور کوٹ استعمال کیا جاسکتا ہے۔اس سوٹ کے ساتھ جوتا ہمیشہ سیاہ استعمال کیا جائے۔بعض لوگ گہرے نیلے رنگ کے سوٹ میں بھی اچھے لگتے ہیں۔ایسے لوگوں کا رنگ عموماً گورا ہوتا ہے۔ایسے سوٹ کے ساتھ گرے رنگ کی واسکٹ یا کوٹ استعمال کیا جائے۔

4۔ سوٹ کے علاوہ سفید شلوار کے ساتھ کریم یا ہلکے نیلے رنگ کی قمیص بھی خوب سجتی ہے۔ کریم قمیص کے ساتھ گرمیوں میں ہلکے پھلکے کپڑے کی سیاہ، گرے یا نیلے رنگ کے مختلف شیڈ کے علاوہ براؤن رنگ میں جیکٹ، واسکٹ استعمال کی جاسکتی ہے۔جب کہ سردیوں میں گرم کپڑے میں انہی رنگوں میں جیکٹ، واسکٹ، اچکن یا کوٹ استعمال کیا جاسکتا ہے۔اس کے ساتھ جوتے ہمیشہ سیاہ استعمال کیے جائیں۔

5۔ سردیوں میں اچھے گرم کپڑے کے سوٹ استعمال کیے جاسکتے ہیں۔اس کے لیے بنوں کا گرم کھدر استعمال کیا جاسکتا ہے۔اس میں گرے، براؤن یا گہرا نیلا استعمال کیا جاسکتا ہے۔گرے کے ساتھ گہرے نیلے رنگ یا سیاہ رنگ کی واسکٹ، جیکٹ، اچکن یا کوٹ استعمال کیا جائے۔ جوتے سیاہ استعمال کیے جائیں۔ براؤن سوٹ کے ساتھ براؤن واسکٹ ۔ جیکٹ، کوٹ یا اچکن استعمال کی جائے۔ جوتے ہمیشہ براؤن استعمال

ہوں۔گہرے نیلے سوٹ کے ساتھ واسکٹ، جیکٹ، اچکن یا کوٹ گرے رنگ کا ہو اور جوتے سیاہ استعمال کیے جائیں۔

6۔ اگر آپ اچکن یا کوٹ استعمال کرتے ہیں تو بازوؤں کے 1/2 انچ کف نظر آنے چاہئیں۔ یہ خوب صورت بھی لگتے ہیں اور کوٹ یا اچکن کے بازو جلد خراب بھی نہیں ہوتے۔

ہمارے ہاں پڑھے لکھے لوگوں کی اکثریت انگلش لباس استعمال کرتی ہے۔اس حوالے سے چند مشورے پیش خدمت ہیں۔

1۔ گرمیوں میں پتلون کے لیے مندرجہ ذیل رنگوں کو ترجیح دیں۔سیاہ، گہرا نیلا، میڈیم بلو، Beige، لائٹ گرے، ڈارک گرے۔ گہرے نیلے میں اوپر سے نیچے کو لائنیں بھی ہو سکتی ہیں۔ لائنوں کا درمیانی فاصلہ 1/8 انچ ہو تو زیادہ بہتر۔ لائنیں باریک ہوں۔ لائنیں سفید یا کپڑے کے اپنے رنگ میں ہوں، لائنیں پیلی ہرگز نہ ہوں۔خاکی رنگ کی پتلون بھی استعمال کی جاسکتی ہے۔اس کے ساتھ شرٹ سفید استعمال کی جائے اور جوتے براؤن ہوں۔

2۔ گرمی میں یہ Combination استعمال کریں:

نیلی پتلون: ہلکے نیلے رنگ، سفید کپڑے پر نیلی لکیریں یا میرون رنگ کی دھاریاں یا سفید شرٹ یا بوشرٹ استعمال کریں۔کبھی کبھار ہلکے (Light) گرے یا میرون رنگ کی شرٹ اور بوشرٹ بھی استعمال کی جاسکتی ہے۔

سیاہ پتلون: اس کے ساتھ کریم رنگ کی شرٹ یا بوشرٹ خوب سجتی ہے۔شرٹ میں سیاہ رنگ کی لائنیں بھی ہوسکتی ہیں۔سفید شرٹ یا بوشرٹ بھی استعمال کی جاسکتی ہے۔

گرے یا ڈارک گرے پتلون: گہرے نیلے رنگ کی بوشرٹ یا شرٹ استعمال کی جائے۔ نیلے رنگ میں سفید لکیریں زیادہ خوبصورت لگتی ہیں۔سفید بھی پہنی جاسکتی ہے۔

ہلکی نیلی پتلون: سفید کپڑے میں ہلکی نیلی لائنیں ہوں۔سفید شرٹ یا بوشرٹ بھی پہنی جا سکتی ہے۔

براؤن پتلون: اس کے ساتھ ہمیشہ سفید شرٹ یا بوشرٹ استعمال کی جائے۔

3۔ اگر آپ شرٹ کو پتلون کے اندر ڈالنا چاہتے ہیں تو کبھی بھی آدھے بازو کی شرٹ استعمال نہ کریں بلکہ ہمیشہ پورے بازوؤں کی شرٹ استعمال کریں۔ اس کے ساتھ اچھی قسم کی ٹائی بھی استعمال کی جاسکتی ہے۔ ٹائی کو پتلون کے ساتھ میچ کریں۔

4۔ اگر آپ آدھے بازوؤں کی شرٹ استعمال کرنا چاہتے ہیں یا آپ کا پیٹ نکلا ہوا ہے تو پتلون کے ساتھ بوشرٹ استعمال کریں۔ تاہم اگر آپ پورے بازوؤں کی بوشرٹ استعمال کریں تو زیادہ سوبر لگیں گے۔

5۔ بعض لوگ سفاری سوٹ استعمال کرتے ہیں۔ سفاری سوٹ Executive look نہیں دیتا۔ اس کے ساتھ ایک اہم مسئلہ یہ بھی ہے کہ سفاری سوٹ کی شرٹ ایک ہی دن میں خراب ہو جاتی ہے جب کہ پتلون چار پانچ بار پہنی جاسکتی ہے۔ عموماً پتلون کو شرٹ کے ساتھ بغیر ضرورت کے دھویا جاتا ہے۔ جس کی وجہ سے سوٹ جلد خراب ہو جاتا ہے۔ اگر پتلون کو شرٹ کے ساتھ نہ دھویا جائے تو دونوں کے رنگ میں فرق آجاتا ہے۔ لہٰذا ہم سفاری سوٹ پہننے کی سفارش نہیں کرتے۔ یہ لوئر مڈل کلاس کا تاثر دیتا ہے۔

سوٹ

سوٹ انگریزی لباس کا اہم ترین جزو ہے۔ یہ اپر (Upper) مڈل کلاس کا لباس ہے۔ سوٹ اتھارٹی، پوزیشن اور طاقت (Power) کا مظہر ہے۔ سوٹ کے لیے بہترین رنگ بیج (Beige) نیلا، گرے (Gray) اور ان کے مختلف شیڈ ہیں۔ البتہ سبزی مائل گرے اور چمک دار نیلا ہرگز استعمال نہ کریں۔ کبھی کبھار براؤن اور سیاہ بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔ مگر سیاہ کے ساتھ سیاہ ٹائی ہرگز استعمال نہ کی جائے۔

سوٹ بغیر ڈیزائن کے سادہ (Solid) ہوسکتا ہے۔ اور ڈیزائن میں بھی۔ سوٹ میں لائنیں ہو سکتی ہیں۔ لائنیں اوپر سے نیچے کو ہوں مگر زیادہ نمایاں نہ ہوں، باریک اور تنگ ہوں۔ جتنی

تنگ اتنی ہی زیادہ موثر۔ درمیانی فاصلہ 1/8 انچ بہت موثر ہے۔ لائنیں زیادہ تر سفید یا نیلی ہوتی ہیں اگرچہ دوسرے رنگوں کی بھی ہوسکتی ہیں۔ مگر سفید اور نیلی بہتر رہتی ہیں۔ البتہ جامنی اور سنگتری رنگ کی لائنیں ہرگز نہ ہوں۔ سوٹ میں خانے یا ڈبے (Boxes) بھی ہوسکتے ہیں مگر ڈبے نمایاں نہ ہوں، نظر نہ آئیں، صرف غور سے دیکھنے سے نظر آئیں۔ ڈبے کپڑے کے رنگ یا قدرے ہلکے رنگ میں ہوں۔ سوٹ کا رنگ گہرا ہو۔

سوٹ کا رنگ جتنا گہرا (Dark) ہوگا، اتھارٹی کا اتنا ہی زیادہ اظہار ہوگا۔ سیاہ سوٹ، گہرے نیلے سوٹ سے زیادہ اتھارٹی کو ظاہر کرتا ہے۔ سب سے زیادہ اتھارٹی گہرے رنگوں میں اوپر سے نیچے لائنوں سے ظاہر ہوتی ہے۔ لائنوں کا درمیانی فاصلہ 1/8 انچ ہو۔ اس کے بعد قدرے کھلی لائنیں اور پھر خانوں والا سوٹ آتا ہے۔ اعلیٰ مڈل کلاس کے لیے بہترین سوٹ سادہ (Solid) گہرا نیلا اور گہرا گرے ہے یا پھر ان پر تنگ لائنیں ہوں۔ البتہ گہرا نیلا بغیر ڈیزائن کے سوٹ لوئر مڈل کلاس کو ظاہر کرتا ہے۔ اگر آپ کا زیادہ تر واسطہ لوئر مڈل کلاس اور اعلیٰ مڈل کلاس دونوں سے ہوتا ہے مثلاً آپ وکیل یا بینکر ہیں تو بغیر ڈیزائن کے ہلکا نیلا یا ہلکا گرے سوٹ زیادہ مناسب ہے۔ اس کے علاوہ میڈیم رنگ میں خانوں والا سوٹ بھی مناسب رہے گا۔ اگر خانوں والا سوٹ ہلکے رنگ میں ہوگا تو یہ اعلیٰ مڈل کلاس کے تاثر کو ختم کر دے گا لہٰذا اسے استعمال نہ کیا جائے۔

رنگوں کے تاثر کے حوالے سے مزید تفصیل کچھ یوں ہے۔

1۔ سادہ گہرا نیلا سوٹ (Solid Navy Blue): اسے اعلیٰ اور لوئر مڈل کلاس دونوں پسند کرتے ہیں۔ لمبے چوڑے (Large) اور چھوٹے (Small) افراد یہ رنگ ہرگز استعمال نہ کریں۔ بھاری (Heavy) اور دبلے پتلے افراد کے لیے مناسب ہے۔ پبلک کے سامنے اور T.V پر بہت اچھا لگتا ہے۔ کمزور اتھارٹی/شخصیت والے افراد کے لیے بہت اچھا ہے مگر مضبوط شخصیت/اتھارٹی کے لیے نامناسب۔

2۔ سادہ ڈارک گرے Solid Dark Gray: یہ رنگ اعلیٰ مڈل کلاس کا تاثر دیتا

ہے۔ لمبے چوڑے (Large) افراد کے لیے شاندار، مگر چھوٹے (Small) افراد کے لیے ناموزوں ہے۔ بھاری (Heavy) افراد کے لیے بہت اچھا اور دبلے پتلے افراد کے لیے مناسب ہے۔ پبلک کے سامنے، T.V پر اور کمزور شخصیت کے لیے بہترین ہے۔

3۔ لائنوں والا گہرا نیلا سوٹ Dark Blue Pinstripe: یہ اعلیٰ مڈل کلاس کو ظاہر کرتا ہے۔ لمبے (Tall) لوگ اسے استعمال نہ کریں وہ مزید لمبے لگیں گے۔ چھوٹے قد والوں کے لیے شاندار ہے۔ بھاری (Heavy) افراد کو ایسا سوٹ پہننا چاہیے۔ دبلے پتلے نہ پہنیں، اسے TV پر بھی نہ پہنا جائے، اس سے ناظرین کی توجہ گفتگو کی بجائے لباس پر مرکوز ہو جاتی ہے۔ TV کے بغیر عوامی خطاب کے لیے بہترین سوٹ ہے۔

4۔ لائنوں والا ڈارک گرے Dark Gray Pinstripe: یہ اعلیٰ مڈل کلاس کا پسندیدہ سوٹ ہے۔ لمبے، چھوٹے اور بھاری افراد کے لیے مناسب اور اچھا ہے۔ البتہ دبلے پتلے اسے نہ پہنیں۔ پبلک کے سامنے ٹھیک لگتا ہے اور اتھارٹی کے اظہار کے لیے اچھا ہے۔

5۔ سادہ میڈیم نیلا Medium Blue Solid: اس رنگ کا سوٹ ہر فرد اور ہر جگہ کے لیے مناسب ہے۔ TV پر بہت شان دار لگتا ہے۔

6۔ سادہ میڈیم گرے Medium Gray Solid: سوٹ کا یہ رنگ اعلیٰ مڈل کلاس کا پسندیدہ رنگ ہے۔ لمبے (Tall) افراد کے لیے یہ شان دار اور چھوٹے قد والے افراد کے لیے مناسب، مگر بھاری (Heavy) افراد کے لیے نامناسب ہے۔ دبلے پتلے افراد کے لیے، پبلک کے سامنے اور TV پر مناسب ہے۔ اتھارٹی کا تاثر پیدا کرنے کے لیے بھی موزوں ہے۔

7۔ لائنوں والا میڈیم گرے Medium Gray Pinstripe: یہ رنگ اعلیٰ مڈل کلاس کو ظاہر کرتا ہے۔ لمبے لوگوں کے نامناسب، مگر چھوٹے لوگوں کے لیے مناسب ہے۔ دبلے پتلے لوگوں کے لیے اور پبلک کے سامنے موزوں ہے۔ یہ سوٹ اتھارٹی

میں اضافہ کرتا ہے۔

8۔ لائن دار میڈیم نیلا Medium Blue Pinstripe: یہ سوٹ اعلیٰ مڈل کلاس کا تاثر دیتا ہے۔ چھوٹے اور دبلے پتلے لوگوں کے نامناسب ہے۔ بھاری افراد کے لیے ٹھیک اور پبلک کے سامنے مناسب ہے۔ اتھارٹی میں اضافہ کرنے کے لیے ایک اچھا سوٹ ہے۔

9۔ سادہ ہلکا نیلا Light Blue Solid: دبلے پتلے افراد کے مناسب، مگر بھاری اور چھوٹے افراد کے لیے غیر مناسب ہے۔ پبلک کے سامنے بھی غیر مناسب ہے۔ T.V پر بُرا نہیں لگتا۔ کمزور شخصیت کے لیے غیر موزوں ہے۔

10۔ سادہ ہلکا گرے Light Gray Solid: اعلیٰ اور ادنیٰ مڈل کلاس دونوں ہی اسے استعمال کرتی ہیں۔ ایسا سوٹ لمبے لوگوں کے لیے مناسب، مگر چھوٹے (Small) اور بھاری افراد کے لیے نامناسب ہے۔ دبلے پتلے لوگوں کے لیے موزوں، مگر پبلک کے سامنے غیر موزوں ہے۔ T.V پر مناسب ہے، مگر کمزور شخصیت کے لیے نامناسب ہے۔

11۔ گہرا براؤن Dark Brown: یہ لوئر مڈل کلاس کو ظاہر کرتا ہے۔ بھاری افراد کے علاوہ ہر فرد کے لیے غیر موزوں ہے۔ T.V اور پبلک کے سامنے نامناسب ہے۔ اگر آپ مضبوط شخصیت بننا چاہتے ہیں تو یہ سوٹ غیر مناسب ہے۔ یہ ایک بدترین سوٹ ہے۔ بہتر ہے کہ اس سے بچا جائے۔

رواج کے مطابق سنگل یا ڈبل بریسٹ کوٹ استعمال کیا جائے۔ تاہم دبلے پتلے افراد ڈبل بریسٹ، مگر بھاری سنگل بریسٹ کا کوٹ استعمال کریں۔ بھاری افراد کے لیے ڈبل بریسٹ کوٹ بدترین ہے۔ گرم سوٹ کے لیے بہترین اُون کا کپڑا استعمال کیا جائے جو اُونی نظر بھی آئے۔ خالص اون کے علاوہ اون اور پولیسٹر مکس بھی استعمال کیا جا سکتا ہے مگر یہ اونی نظر آئے۔

سوٹ کے علاوہ Combinations بھی استعمال کیے جا سکتے ہیں۔ ان میں زیادہ پاپولر یہ

ہیں:

1۔ گرے پتلون اور گہرا نیلا کوٹ
2۔ گہری نیلی یا سیاہ پتلون اور گرے کوٹ
3۔ براؤن کوٹ اور براؤن پتلون۔ یہ کم استعمال ہوتا ہے

سوٹ کی طرح ان کے ساتھ بھی ٹائی استعمال ہوگی۔

شرٹ

اچھے لباس میں سوٹ کے بعد دوسری اہم ترین چیز شرٹ ہے۔ اچھی شرٹ سوٹ کے حسن کو دوبالا کرتی ہے۔ شرٹ کے لیے بہترین کپڑا کاٹن ہے۔ اس کے بعد کاٹن اور پولیسٹر مکس ہے۔ آخر میں واش اینڈ ویر کا نمبر آتا ہے۔ شرٹ کا کپڑا چمکدار نہ ہو۔

شرٹ کے لیے بہترین رنگ سفید ہے۔ ایسی شرٹ ہر سوٹ کے ساتھ استعمال کی جاسکتی ہے۔ اس کے بعد ہلکا نیلا، آف وائٹ اور دوسرے ہلکے رنگ ہیں۔ سفید اور ہلکے رنگ کی سادہ (Solid) شرٹ ہر کوٹ اور ٹائی کے ساتھ استعمال کی جاسکتی ہے۔ ایک ہی رنگ میں سرخ، تیز پیلا، گلابی اور زرد قرمزی (Pale Lavender) رنگ کی شرٹ استعمال نہ کی جائے۔ رنگ جتنا ہلکا ہوگا، اتنا ہی اچھا لگے گا۔

ایک رنگ کی سادہ شرٹ کے بعد سفید کپڑے پر اوپر سے نیچے لائنوں والی شرٹ بھی اچھی لگتی ہے۔ لائنوں میں سب سے اچھی لائنیں گہری نیلی اور پھر میرون ہیں۔ لائنیں جتنی زیادہ گہری Dark ہوں اتنی ہی زیادہ اچھی لگتی ہیں۔ مثلاً ہلکی نیلی کی بجائے گہری نیلی زیادہ بہتر لگتی ہیں۔ لائنیں بالکل سادہ، سیدھی اور بہت باریک (1/16 انچ) ہوں۔ قدرے موٹی بھی استعمال کی جاسکتی ہیں۔ مگر بہتر ہے ان سے بچا جائے۔ گرے، گولڈن اور سبز لکیریں نہ ہوں۔ شرٹ کا کپڑا، ایک رنگ کا ہو اور لائنیں بھی ایک ہی رنگ کی ہوں۔ لائنیں بالکل واضح اور نمایاں ہوں، رنگ اترا ہوا نہ ہو۔ کوٹ کی صورت میں لائنوں کو کوٹ کے رنگ کے ساتھ میچ کیا جاسکتا ہے۔

شرٹس میں آخری قابل قبول ڈیزائن باکس (Box) یا خانے ہیں۔ خانوں کا رنگ تیز نہ ہو بلکہ بالکل ہلکا ہو۔ تیز رنگ کی صورت میں ڈریس شرٹ سپورٹس شرٹ بن جاتی ہے۔ تاہم بہترین شرٹ سفید اور سفید کپڑے پر نیلی لائنوں والی ہی ہے۔

ہر فرد کے پاس سوٹ کے لیے سفید، ہلکی نیلی، کریم اور Beige رنگ کی سادہ (Solid) شرٹ کے علاوہ نیلی، میرون اور براؤن لائنوں والی شرٹ ہونی چاہیے۔ براؤن کو صرف براؤن کوٹ کے ساتھ استعمال کیا جائے۔

شرٹ کے سلسلے میں مندرجہ ذیل کا بھی دھیان رکھا جائے۔

- لمبی گردن کے لیے بڑے اور چھوٹی گردن کے لیے چھوٹے کالر استعمال کیے جائیں۔ یہ بھی ذہن میں رہے کہ فرنچ کالر سے گردن موٹی محسوس ہوتی ہے۔ لہٰذا موٹی گردن والے افراد فرنچ کالر استعمال نہ کریں۔
- شرٹ کے کندھوں کی سلائی کندھوں سے کچھ نیچی ہو مگر ایک انچ سے زیادہ نیچی نہ ہو۔
- شرٹ سلواتے وقت یا خریدتے وقت دونوں بازوؤں کی پیمائش کی جائے نہ کہ صرف ایک بازو کی۔ اکثر اوقات دونوں بازو برابر نہیں ہوتے۔
- شرٹ کے کف کلائی کی ہڈی سے ذرا نیچے ہوں۔
- شرٹ کے عام کف کے بٹن کلائی کے قریب ہوں مگر بازو آسانی سے حرکت کر سکیں۔ البتہ ڈبل کف تھوڑے سے کھلے (Loose) ہوں۔
- پینٹ کے ساتھ ہمیشہ پورے بازوؤں کی شرٹ استعمال کی جائے۔ البتہ بوشرٹ اور ٹی شرٹ آدھے بازوؤں کی بھی استعمال کی جاسکتی ہے۔
- شرٹ کے کف کوٹ کے بازوؤں سے 1/2 انچ نیچے ہوں اور نظر آئیں۔ اس سے ایک تو لباس خوبصورت لگتا ہے دوسرا کوٹ کے بازو جلد خراب نہیں ہوتے۔
- ڈریس شرٹ پر دو جیبیں (Pockets) نہ ہوں اور نہ ہی جیب کے اوپر بٹن لگے ہوں۔ شرٹ کے بٹن بھی سادہ ہوں۔ زیادہ تر سفید بٹن استعمال ہوتے ہیں۔

- شرٹ کے کف لنکس بڑے، شوخ اور بھڑ کیلے نہ ہوں۔
- شرٹ کا رنگ ہمیشہ کوٹ کے رنگ سے ہلکا ہو جب کہ ٹائی کا رنگ شرٹ سے گہرا ہو۔
- سفید کپڑے پر لائنوں کو کوٹ کے رنگ کے ساتھ میچ کیا جا سکتا ہے۔
- بعض لوگ پتلون کے ساتھ آدھے بازوؤں کی شرٹ پہنتے ہیں۔ اس کے ساتھ ٹائی بھی استعمال کرتے ہیں۔ یہ لوئر مڈل کلاس کا تاثر دیتا ہے۔ اس لباس سے ہر صورت میں بچا جائے۔

ٹائی

سوٹ اور پینٹ کوٹ کے ساتھ ٹائی یا سکارف استعمال ہوتا ہے۔ اکثر اوقات ٹائی ہی استعمال ہوتی ہے۔ البتہ ایرانی سٹائل میں ٹائی یا سکارف استعمال نہیں ہوتا۔ یہ سٹائل بھی اچھا لگتا ہے۔ ٹائی کے لیے سب سے اچھا میٹریل سلک ہے۔ مگر سلک کی ٹائی نہ صرف مہنگی ہوتی ہے بلکہ جلد پھٹ جاتی ہے۔ اس کی ناٹ ہر استعمال کے بعد کھول دی جائے ورنہ یہ جلد خراب ہو جائے گی۔ سلک کے بعد اچھی ٹائی سلک اور پولیسٹر مکس کپڑے کی ہوتی ہے۔ پولیسٹر کی قیمتی ٹائی بھی جو سلک جیسی لگتی ہو، اچھی لگتی ہے۔ ایسی ٹائی 10 سال تک آسانی سے استعمال کی جا سکتی ہے۔ ٹائی کی معیاری لمبائی 55/56 انچ ہوتی ہے۔

سب سے مفید ٹائی ایک ہی رنگ میں سادہ (Solid) بغیر کسی ڈیزائن کے ہوتی ہے۔اس طرح کی ٹائی ہر شرٹ، کوٹ اور سوٹ کے ساتھ استعمال کی جاسکتی ہے۔ ہر فرد کے پاس اس طرح کی نیلی، میرون، Beige اور براؤن ٹائی ضرور ہونی چاہیے۔ٹائی کو کوٹ کے ساتھ میچ یا Contrast کیا جائے، مثلاً گہرے نیلے کوٹ کے ساتھ میرون ٹائی خوب بجتی ہے۔اس طرح گرے کوٹ کے ساتھ نیلی اور نیلے کوٹ کے ساتھ گرے ٹائی استعمال کی جاسکتی ہے۔

ڈیزائن والی ٹائیاں بھی بہت اچھی لگتی ہیں۔ایسی ٹائیوں میں ایک ہی نمونہ (Pattern) مثلاً نقطے نقطے ہوتے ہیں۔ان میں زیادہ معروف Polka dot اور Rep ہیں۔ پولکا ڈاٹ میں نقطے نقطے ہوتے ہیں۔ کپڑے کی زمین (Base) واضح اور نمایاں (Dominant) ہو جو کوٹ کے رنگ سے میچ یا Contrast کرے۔ پولکا ڈاٹ ٹائی میں عموماً گہری نیلی زمین پر سفید نقطے ہوتے ہیں۔سفید نقطے سفید شرٹ کے ساتھ میچ کریں۔ نقطے جتنے چھوٹے ہوں اتنے ہی نفیس لگتے ہیں۔

ایک ہی رنگ کی زمین (Back ground) پر نقطوں کے علاوہ کوئی اور ڈیزائن بھی ہو سکتا ہے مثلاً (Diamond) وغیرہ۔اسے کلب ٹائی کہا جاتا ہے۔اس کے علاوہ Rep ٹائی بھی خوبصورت لگتی ہے اس میں ترچھی //// لائنیں ہوتی ہیں۔ لائنیں بہت واضح نمایاں (Neat and clean) اور گہرے رنگ میں ہوں۔البتہ گرمیوں میں سفید زمین پر ہلکے رنگ کی لائنیں بھی ہوسکتی ہیں۔

Rep ٹائی کے بعد Foulard ٹائی آتی ہے، اسے Ivy League بھی کہا جاتا ہے۔مختصر طور پر لیگ ٹائی کہا جاسکتا ہے۔اس میں سادہ زمین (Base) پر دائروں کے اندر دائرے ہوتے ہیں۔ دائرے چھوٹے چھوٹے ، نمایاں اور واضح ہوں۔ دائروں کے علاوہ Diamond بھی ہوسکتے ہیں۔یہ جتنے چھوٹے ہوں اتنے ہی زیادہ اچھے لگتے ہیں۔

ٹائیوں کی ایک قسم Paisly کہلاتی ہے۔اس میں بہت سے رنگ ہوتے ہیں۔ایسی ٹائی

شوخ ہوتی ہے۔یہ اعلیٰ مڈل کلاس کی سپورٹس ٹائی ہے۔اسے عموماً سنجیدہ ٹائی نہیں سمجھا جاتا اور عموماً سنجیدہ بزنس میٹنگ میں نہیں پہنی جاتی۔مگر یہ ڈل (Dull) سوٹ کے ساتھ شاندار لگتی ہے۔سفر کے دوران یہ بہت اچھی ٹائی ہے، کیونکہ اس میں بہت سے رنگ ہوتے ہیں، لہٰذا یہ بہت سے سوٹوں کے ساتھ استعمال کی جاسکتی ہے۔اگر وسائل کم ہوں تو یہ بہت مفید ٹائی ہے۔ اس طرح کی ایک ٹائی بہت سی جگہ استعمال کی جاسکتی ہے۔اس کے علاوہ خانوں یا ڈبوں (Boxes) والی ٹائیاں بھی استعمال ہوتی ہیں۔سردیوں میں گہرے رنگ اور گرمیوں میں ہلکے رنگ کے ڈبے ہوں۔

بھڑکیلی اور زرق برق ٹائی استعمال نہ کی جائے۔ٹائی میں بڑے ڈیزائن اور بڑی تصویریں نہ ہوں۔ٹائی کا رنگ بھدا نہ ہو، نہ ہی اس میں غیر معمولی Unusual نمونے، شکلیں اور سائز ہوں۔سیاہ اور جامنی رنگ کی ٹائی ہرگز استعمال نہ کی جائے۔ٹائی لمبائی میں چھوٹی نہ ہو بلکہ ٹائی کی Tip پتلون تک آئے اور بہت لمبی بھی نہ ہو۔ٹائی کے ساتھ ٹائی پن ہرگز استعمال نہ کی جائے۔ٹائی شرٹ کے ساتھ میچ یا Contrast کی جاسکتی ہے۔

انگلش لباس کے حوالے سے چند اچھے Combinations یہ ہیں:

- سادہ گہرا نیلا سوٹ، سفید شرٹ اور میرون ٹائی
- سادہ گرے سوٹ، ہلکی نیلی شرٹ اور میرون ٹائی
- سادہ ڈارک گرے سوٹ، میرون لائنوں والی شرٹ اور سادہ گرے ٹائی
- سادہ گرے سوٹ، میرون لائنوں والی شرٹ اور میرون ٹائی
- سادہ نیلا سوٹ، سفید شرٹ اور لیگ ٹائی
- سادہ سوٹ، سادہ شرٹ اور سادہ ٹائی
- سادہ سوٹ، ڈیزائن دار شرٹ اور سادہ ٹائی
- سادہ سوٹ، سادہ شرٹ اور ڈیزائن دار ٹائی
- لائن دار سوٹ، سفید یا ہلکی نیلی سادہ شرٹ اور پولکا ڈاٹ، کلب یا لیگ ٹائی

- O خانوں والا سوٹ، سادہ شرٹ اور Paisly، پولکا ڈاٹ، کلب یا لیگ ٹائی
- O خانوں والا میڈیم نیلا سوٹ، نیلی سادہ شرٹ اور گرے یا ہلکی نیلی ٹائی
- O سادہ گہرا نیلا سوٹ، سفید شرٹ اور لیگ ٹائی
- O لائن دار سوٹ، سفید شرٹ اور پولکا ڈاٹ ٹائی
- O لائن دار گہرا نیلا سوٹ، سادہ نیلی شرٹ اور Rep ٹائی

48 سال کی عمر کے بعد یہ پہنیں

سوٹ = نیلا سادہ یا لکیر دار

شرٹ = سادہ سفید یا نیلی

ٹائی = Rep کلب، لیگ

- O طلبہ تعلیمی اداروں میں سادہ نیلا اور کوئی بھی لائن دار سوٹ، لیگ یا کلب ٹائی استعمال نہ کریں۔

گرم علاقوں میں اب گھر، دفتر اور گاڑیاں ائر کنڈیشنڈ ہیں لہٰذا موسم گرما میں بھی سوٹ پہنا جا سکتا ہے۔ موسم گرما میں سوٹ کے لیے ہلکے رنگ پہنیں جائیں۔ مثلاً Beige، ہلکا گرے، میڈیم گرے، ہلکا نیلا، میڈیم نیلا۔ تاہم ڈارک رنگ بھی پہنے جا سکتے ہیں۔ موسم گرما میں سوٹ کا کپڑا اُونی اور گرم نہ ہو۔

لمبے چوڑے (Large) افراد گہرا (Dark) لائن دار سوٹ نہ پہنیں اور نہ کوٹ کے نیچے واسکٹ پہنیں۔ یہ لوگ میڈیم گرے سوٹ، میڈیم نیلی شرٹ اور سادہ گرے یا نیلی ٹائی استعمال کریں۔ ٹائی صرف سادہ یا Rep پہنیں۔ چھوٹے (Small) لوگ لائن دار سوٹ، سفید شرٹ اور لیگ ٹائی پہنیں۔ ایسے لوگ Colour contrast کریں۔ مثلاً ڈارک سوٹ، سفید شرٹ اور ڈارک ٹائی استعمال کریں۔

خوش لباسی کے لیے مندرجہ ذیل کا بھی خیال رکھا جائے:

- O کبھی بھی دو ڈیزائن اکٹھے نہ پہنیں۔ مثلاً لائن دار پتلون کے ساتھ لائن دار شرٹ نہ پہنیں بلکہ سادہ (Solid) شرٹ پہنیں۔ اسی طرح خانوں والے کوٹ کے ساتھ لائن

دار شرٹ ہرگز استعمال نہ کریں اور لائن دار شرٹ کے ساتھ کوئی بھی ڈیزائن والی ٹائی استعمال نہ کی جائے بلکہ ایک ہی رنگ کی ٹائی استعمال کریں۔

- O بزنس ڈریس میں جین کی پتلون کبھی استعمال نہ کی جائے۔
- O شلوار کے ساتھ کبھی آدھے بازوؤں کی قمیص استعمال نہ کی جائے۔
- O سوٹ کے ساتھ ہمیشہ تسمے والے جوتے استعمال کریں۔ جوتوں کا جوڑا چاہے ایک آدھ ہو مگر چمڑے کا ہو اور قیمتی ہو۔ جوتا، آکسفورڈ سٹائل کا ہو، یعنی ٹو (Toe) والا ہو، ٹو کے اوپر کڑھائی بھی اچھی لگتی ہے۔ البتہ سوٹ کے علاوہ پتلون اور شرٹ کے ساتھ اعلیٰ قسم کا بغیر تسمے کے جوتا بھی استعمال کیا جا سکتا ہے جوتے دو رنگوں سیاہ اور براؤن ہی استعمال کریں۔ سیاہ جوتے ہر قسم کی پتلون کے ساتھ استعمال کیے جا سکتے ہیں۔ البتہ براؤن جوتوں کو صرف خاکی یا براؤن پتلون کے ساتھ ہی پہنیں۔ سیاہ جوتوں کے ساتھ گہری نیلی یا سیاہ جراب استعمال کریں اور براؤن جوتوں کے ساتھ براؤن جراب پہنی جائے۔ جراب پر ہلکا پھلکا ڈیزائن بھی اچھا لگتا ہے۔ جراب ہمیشہ اعلیٰ اور قیمتی استعمال کی جائے۔
- O بیلٹ ہمیشہ اعلیٰ چمڑے کی استعمال کی جائے۔ اس کا بکل Buckle بڑا نہ ہو۔
- O گھڑی گولڈن، سادہ اور پتلی استعمال کی جائے۔ اس کی چین گولڈن یا پھر چمڑے کا سٹریپ ہو۔
- O موبائل قیمتی استعمال کریں۔
- O قلم یا بال پوائنٹ ہمیشہ قیمتی ہو۔ پارکر یا کراس کا ہو تو زیادہ اچھا۔ کبھی بھی کسی کے سامنے سستا قلم یا بال پوائنٹ استعمال نہ کریں۔
- O بریف کیس چمڑے کا یا چمڑے جیسا ڈارک براؤن رنگ میں ہو۔ سیاہ یا گرے بریف کیس فضول لگتا ہے۔
- O رومال ہمیشہ اعلیٰ قسم کا سفید کاٹن کا استعمال کریں۔
- O کپڑے چاہے تھوڑے ہوں مگر اعلیٰ اور قیمتی ہوں۔

اچھی عادات

کامیاب ہونے کے لیے آپ کو ایک خاص قسم کا انسان بننا ہوگا۔ انسان دراصل عادات کا مجموعہ ہے، کامیابی کے لیے آپ کو کچھ عادتیں چھوڑنا ہوں گی اور کچھ اچھی عادات اپنانا ہوں گی۔ کامیابی دراصل اچھی عادات کا نتیجہ ہوتی ہے۔ جب کہ ناکامی غلط عادات کا نتیجہ ہے۔
''عادت یا تو بہترین خدمت گار ہوتی ہے یا بدترین آقا۔''

جدید نفسیات کی ریسرچ کی روشنی میں آپ زندگی میں جو کچھ بھی کرتے ہیں اس میں 95 فی صد کا انحصار آپ کی عادتوں پر ہے۔ ایک اور ریسرچ کے مطابق ہمارا 90 فی صد نارمل رویہ عادات پر ہی مشتمل ہوتا ہے۔ کامیاب لوگ اچھی عادات رکھتے ہیں جب کہ ناکام لوگ بری عادات کا شکار ہوتے ہیں۔ اچھی عادات اپنانا مشکل ہے مگر اچھی عادات کے ساتھ زندگی گزارنا بہت آسان ہے۔ اس کے برعکس بری عادات اپنانا آسان ہے مگر ان کے ساتھ زندگی گزارنا بہت مشکل ہے۔ اس وقت آپ جو بھی عادات رکھتے ہیں، آپ کی موجودہ زندگی آپ کی انہی عادات کا ثمر ہے۔ آپ کے مستقبل اور معیار زندگی کا انحصار آپ کی عادات پر ہوگا، یعنی آپ کی عادات آپ کے مستقبل کا فیصلہ کرتی ہیں۔

درحقیقت آپ جو کچھ بھی کرتے ہیں، وہ کسی عادت کا نتیجہ ہوتا ہے۔ بات کرنے، کام کرنے، گاڑی چلانے اور سوچنے وغیرہ کا طریقہ اکثر عادتاً ہوتا ہے۔ زندگی کے تمام شعبوں میں

ہمارے کردار کی بنیاد ہمارے تمام تجربات ہیں جو بچپن سے شروع ہوتے ہیں۔ ہماری تقریباً 95 فی صد حرکات و کردار خودکار اور غیر شعوری ہوتے ہیں۔ آپ جیسا انسان بننا چاہتے ہیں اس میں سب سے بڑی رکاوٹ آپ کی عادات ہیں۔

اگر آپ بہت کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنی بعض عادات ترک کرنا ہوں گی، مثلاً دیر سے اٹھنا، محنت سے جی چرانا، کام میں بہت لیت ولعل کرنا، جلد فیصلہ نہ کرنا، غیر مستقل مزاج ہونا اور زیادہ ٹی وی دیکھنا وغیرہ۔ کامیابی کے لیے آپ کو ان عادات کی بجائے اچھی عادات اپنانا ہوں گی۔ ہمارے خیال میں کامیاب لوگ مندرجہ ذیل اچھی عادات رکھتے ہیں۔ اگر آپ بھی کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو بھی یہ عادات اپنانا ہوں گی:

1۔ ایمان داری

مشہور ریسرچ سکالر ڈاکٹر تھامس سٹینلے نے کامیابی کی وجوہات میں ایمان داری کو سرفہرست قرار دیا ہے۔ یعنی کامیابی خصوصاً مالی کامیابی کی سب سے بڑی وجہ ایمان داری ہے۔ ایک ریسرچ کے مطابق امریکہ میں 98 فی صد بزنس مین ایمان دار ہیں۔ ہمارے ہاں بدقسمتی سے اکثریت بد دیانت ہے۔ جب کہ آنحضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے فرمایا: سچے اور امانت دار تاجر کو (آخرت میں) نبیوں، صدیقوں اور شہیدوں کی رفاقت نصیب ہوگی۔ (ترمذی) ایک دوسری حدیث میں ارشاد ہے: چار خصلتیں جس شخص میں ہوں گی وہ پکا منافق ہوگا۔ (ان میں سے ایک یہ ہے) جب اس کے پاس امانت رکھی جائے تو وہ خیانت کرے۔ (بخاری، مسلم)

ایمان داری کا مطلب یہ ہے کہ آپ کبھی اپنے حصے سے زیادہ نہ لیں اور کسی طرح اس چیز کو قبول نہ کریں جس پر آپ نے محنت نہیں کی۔ بد دیانتی کی بہت سی صورتیں ہیں مثلاً کم تولنا، کم ماپنا، اچھی چیز کہہ کر خراب چیز دینا وغیرہ۔ بد دیانتی کبھی چھپی نہیں رہتی، آج نہیں تو کل پکڑی جائے گی۔ بد دیانتی کی بنیاد جھوٹ ہے۔

مومن کبھی جھوٹا نہیں ہوسکتا یہ نہ صرف گناہ کبیرہ ہے بلکہ اس کے اور بھی بہت سے نقصانات

ہیں۔اس سے فرد کی ساری ایمان داری مشکوک ہوجاتی ہے۔اگر فرد کو زندگی کے ایک شعبہ میں جھوٹ بولنا پڑے تو دوسرے شعبوں میں بھی بولنا پڑے گا۔جھوٹ کبھی چھپا نہیں رہتا،اور جب ایک بار پکڑا جائے تو پھر فرد کی ہر چیز مشکوک ہوجاتی ہے۔اس کا دوسرا بڑا نقصان یہ ہے کہ ایک جھوٹ کو چھپانے کے لیے دوسرے بہت سے جھوٹ بولنے پڑتے ہیں۔

ارشاد باری تعالیٰ ہے:''اور جھوٹوں پر اللہ کی لعنت۔''(سورۃ آل عمران۔61)حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا فرمان ہے''جھوٹ برائیوں کی طرف لے جاتا ہے اور برائیاں جہنّم تک پہنچا دیتی ہیں اور آدمی برابر جھوٹ بولتا رہتا ہے حتیٰ کہ اللہ تعالیٰ کے یہاں جھوٹا لکھ دیا جاتا ہے۔''(بخاری،مسلم)دوسری جگہ ارشاد ﷺ ہے''پکے منافق کی ایک خصلت یہ ہے کہ جب گفتگو کرے تو جھوٹ بولے۔''(بخاری)حدیث نبوی صلی اللہ علیہ والہ وسلم ہے''جو شخص کسی مسلمان کو نقصان پہنچائے یا ان کو دھوکا دے وہ ملعون ہے۔''(ترمذی)

جب ہم لوگوں کو دھوکا دیتے ہیں تو اپنے آپ کو سمارٹ اور ہوشیار محسوس کرتے ہیں۔اس کے علاوہ طاقت اور کنٹرول کا احساس بھی محسوس کرتے ہیں مگر حقیقت یہ ہے کہ یہ احساسات بالکل عارضی ہوتے ہیں اور جب جھوٹ پکڑا جاتا ہے تو پھر ہماری ہر چیز تباہ ہوجاتی ہے۔

ہم جھوٹ کیوں بولتے ہیں

i۔ اکثر اوقات ہم اپنے فخر اور توقیر ذات (Self esteem) کو محفوظ کرنے یا بڑھانے کے لیے جھوٹ بولتے ہیں۔ہم یہ نہیں جانتے کہ جھوٹ کھل جانے کے بعد لوگ ہمارے بارے میں کمزور رائے رکھیں گے۔اکثر اوقات ہم جھوٹ نہیں بولتے بلکہ مبالغہ کرتے ہیں۔تاہم مبالغہ بھی جھوٹ ہے۔

ii۔ جب ہم کسی چیز کی ذمہ داری قبول کرنا نہیں چاہتے تو جھوٹ بولتے ہیں۔

iii۔ کسی پسندیدہ چیز کو حاصل کرنے کے لیے بھی ہم جھوٹ بول دیتے ہیں۔اکثر اوقات گھٹیا مالی مفادات کے حصول کے لیے جھوٹ بولا جاتا ہے۔

iv۔ بعض اوقات ہم کسی دوسرے کو بچانے کے لیے جھوٹ بولتے ہیں۔اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول ﷺ کی نظر میں یہ بدترین جھوٹ ہے۔

اگر آپ دنیا اور آخرت میں کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو ایمان دار بنیں۔یہ زیادہ اعلیٰ بات ہے۔یہ آپ کے لیے کامیابی کے بہت سے دروازے کھول دے گی۔

2۔عاجزی یا منکسر المزاجی

زندگی میں کامیاب ہونے کے لیے ایک بنیادی خوبی منکسر المزاجی ہے۔اس سے مراد یہ ہے کہ آپ کو علم ہو کہ آپ کیا کچھ نہیں کر سکتے مگر اس کا اظہار کرنے کی ضرورت نہیں۔یہ اس لیے ضروری ہے کہ اگر آپ کو علم ہو کہ آپ کیا کچھ کر سکتے ہیں تو آپ مغرور ہوجاتے ہیں۔اور لوگوں کو اپنے سے کمتر سمجھتے ہیں۔مغرور فرد اللہ تعالیٰ کو سخت ناپسند ہے۔ویسے بھی اس سے بہت سے مسائل پیدا ہوجاتے ہیں۔جب ہم اپنی حدود اور خامیوں سے آگاہ نہ ہوں تو ان کے بُرے نتائج کی طرف سے غافل ہوجاتے ہیں۔ہم بے صبرے بن جاتے ہیں۔ہماری ترقی رک جاتی ہے۔اگر ہم غرور کا شکار ہوجائیں تو پھر ہم اپنے آپ کو حقیقت سے زیادہ قابل سمجھنے لگتے ہیں۔پھر ہم ترقی اور شخصی بہتری یعنی اپنے آپ کو بہتر بنانے کی ضرورت محسوس نہیں کرتے۔

انکساری،غرور،فخر اور تکبّر کا الٹ ہے۔عاجزی فرد کے لیے ترقی اور کامیابی کے دروازے کھولتی ہے۔اس وقت سب سے زیادہ عاجز اور منکسر المزاج جاپانی قوم ہے۔اس کی ترقی کے کیا کہنے۔

اس کا حل یہ ہے کہ جب کوئی ہماری تعریف کرے تو اس کا کریڈٹ ہم دوسروں کو دیں۔اس کا کریڈٹ ہم اپنے والدین،اساتذہ،کوچ،گرو،ساتھیوں اور ربّ کریم کو دے سکتے ہیں۔تاہم اس میں آپ مخلص ہوں نہ کہ صرف اس لیے کہ یہ ایک شائستہ چیز ہے۔اپنے باس کے سامنے کبھی بھی کریڈٹ نہیں لینا چاہیے بلکہ اسے مشترکہ کوشش اور اپنے ماتحت عملے کی بھرپور کوشش

اور تعاون کا نتیجہ قرار دیں۔ اس طرح آپ کے ماتحت آپ کی عزت کریں گے اور آئندہ زیادہ کام اور تعاون کریں گے۔

اگر ہم صرف انکساری اور عاجزی ظاہر کریں تو اس کے مثبت اثرات عارضی ہوں گے۔ لوگوں کو علم ہو جائے گا کہ آپ صرف ظاہری طور پر ایسا کر رہے ہیں پھر وہ آپ پر اعتماد نہیں کریں گے۔ اس طرح ان کا ردِعمل منفی ہوگا۔ یعنی پُرخلوص ہوں۔ اگر بغور دیکھا جائے تو اکثر کامیابی مشترکہ کوشش کا نتیجہ ہوتی ہے۔ مگر ایسا بھی نہ کریں کہ اپنی کامیابیاں دوسروں پر تھوپ دیں۔ اپنی کامیابیوں سے دوسروں کو حقیر نہ بنائیں یعنی ان سے دوسرے تحقیر محسوس نہ کریں۔ عاجزی کرتے کرتے اپنے آپ کو بالکل حقیر نہ بنا دیں۔

3۔صبر

صبر کرنا بھی کامیاب لوگوں کی ایک اہم خوبی ہے۔ جب ہم صبر کرتے ہیں تو چیزیں تیزی سے ہماری طرف آتی ہیں۔ بہت سے بزنس مین اس چیز کی تصدیق کرتے ہیں کہ بعض اوقات بہترین چیز صرف انتظار کرنا ہوتا ہے۔ ایسے موقع پر کچھ نہ کرنا اہم ترین ''کرنا'' ہوتا ہے۔ جو لوگ اس چیز کو نہیں سمجھتے وہ کوشش کرتے رہیں گے اور حالات کو خراب کر لیں گے۔ اہم بات یہ ہے کہ صبر کریں اور اس دوران حالات کے مطابق مزید معلومات اکٹھی کرتے رہیں۔

صبر کرنے سے مراد یہ نہیں کہ آپ آنکھیں بند کر کے، ہاتھ پر ہاتھ رکھ کر پُر امید ہو کر انتظار کرتے رہیں۔ انتظار با مقصد ہو، یہ معلومات اکٹھی کرنے اور مناسب منصوبہ بندی پر مشتمل ہو۔ اگر آپ صبر نہیں کریں گے اور بے صبری کا مظاہرہ کریں گے تو آپ کو ناکامی کا سامنا ہوگا۔ ایک صاحب نے ایک بہت خوبصورت ریسٹورنٹ کھولا۔ اس کی خوب تشہیر کی وہ اسے جلد شروع کرنا چاہتے تھے۔ ان کے عملے کا خیال تھا کہ کچھ دیر لگ جائے گی مگر مالک کا خیال تھا کہ مقررہ تاریخ تک سارے کام مکمّل ہو جائیں گے۔ افتتاح کے دن بہت سے لوگ ذوق شوق سے نئے ریسٹورنٹ میں شاندار کھانا کھانے آئے۔ جلد ہی ریسٹورنٹ بھر گیا۔ لوگ بہت شوق سے آرڈر دینے لگے۔ ریسٹورنٹ میں اکثر چیزیں تیار نہ تھیں جس کی وجہ سے اکثر

گاہکوں کی فرمائشیں پوری نہ ہو سکیں، نتیجتاً اس بے صبری کی وجہ سے ایک شاندار ریسٹورنٹ فیل ہو گیا۔ غرور، حرص اور لالچ بے صبری کی سب سے بڑی وجہ ہے۔ ہر فرد جلد کامیاب ہونا چاہتا ہے جب کہ کامیابی صبر مانگتی ہے۔ بے صبری کی وجہ سے اکثر بڑی غلطیاں ہو جاتی ہیں۔

صابر کسی طرح نہیں؟

1۔ پہلی بات تو یہ ذہن میں رکھیں کہ چیزیں وقت لیتی ہیں۔ ہم کام کی تکمیل کے سلسلے میں توقع سے کچھ زیادہ وقت دیں مثلاً دس دن کی بجائے 12 دن کی مدت مقرر کریں۔ کام کی تکمیل کی مدت اندازے سے کچھ زیادہ رکھیں تا کہ اگر کسی وجہ سے دیر ہو جائے، کوئی رکاوٹ آ جائے تو آپ مایوس، مضطرب اور شرمندہ نہ ہوں۔

2۔ انتظار کے وقت کو اچھے انداز سے استعمال کریں۔ کوئی ہنر سیکھیں، مزید معلومات حاصل کریں۔ کسی کم اہم مسئلے کو حل کریں۔ مگر کسی بڑے اور اہم پراجیکٹ پر کام نہ کریں۔ اس سے پہلے پراجیکٹ پر توجہ کم ہو جائے گی۔

3۔ آرام سے بیٹھ کر اپنے گول کے حوالے سے ایک تفصیلی پلان بنائیں۔ اس سے آپ کا صبر زیادہ مفید اور بامقصد ہو جائے گا۔

یہ بات یاد رکھیں کوئی بھی مقصد جلد حاصل نہیں ہوتا۔ کسی اہم منزل کی طرف کوئی شارٹ کٹ نہیں ہوتا۔ ملازمت میں عموماً پہلی ترقی میں 3 سال لگ جاتے ہیں۔ کسی بزنس کو کامیاب ہونے میں 3 تا 5 سال لگ جاتے ہیں۔ عموماً پہلی کوشش کامیاب نہیں ہوتی۔ اگر آپ اچھی پلاننگ کریں گے تو آپ کو معلوم ہوگا کہ آپ نے کب کام کرنا ہے اور کب انتظار۔ صبر کریں انشاء اللہ آپ کو منزل جلد مل جائے گی۔ حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے کہ خدا اس کے ساتھ ہے جس نے صبر کیا۔ دوسری جگہ ارشاد ہے، مَنْ صَبَرَ ظَفَرَ جس نے صبر کیا وہ کامیاب ہوا۔

4۔شکر گزاری

افلاطون نے ایک بار کہا تھا کہ ''جب آپ شکر گزاری محسوس کرتے ہیں تو آپ بڑے بن

جاتے ہیں اور آخر کار بڑی چیزیں حاصل کرتے ہیں۔'' ایک اور مفکّر نے کہا کہ ''شکر گزاری اچھائیوں کی ماں ہے۔'' شکر گزاری نہ صرف اچھائیوں بلکہ تمام فوائد کی ماں ہے۔ کامیاب اور خوشحال لوگ اس حقیقت سے خوب واقف ہیں۔ اس لیے تقریباً تمام کامیاب لوگ نہ صرف عام لوگوں کا شکریہ ادا کرتے ہیں بلکہ اللہ تعالیٰ نے ان کو جو نعمتیں دی ہوتی ہیں ان کے لیے وہ بہت زیادہ شکر گزار ہوتے ہیں۔ کائنات کا ایک اہم اصول قانون کشش ہے۔ اس قانون کے تحت جن چیزوں کے لیے آپ اپنے رب کے شکر گزار ہوتے ہیں وہ چیزیں آپ کو مزید ملتی ہیں دوسرے الفاظ میں جب آپ اچھی چیزوں کے لیے شکر گزار ہوتے ہیں تو آپ کو مزید اچھی چیزیں ملتی ہیں۔ یہ ایک آفاقی قانون ہے جو کبھی غلط ثابت نہیں ہوتا۔ اگر آپ اللہ تعالیٰ کی نعمتوں کا شکر ادا نہیں کرتے تو آپ مزید اچھی چیزیں کبھی حاصل نہیں کر سکتے۔ آپ جتنے زیادہ شکر گزار ہوں گے اتنی ہی زیادہ چیزیں حاصل کریں گے۔ قرآن مجید میں ارشاد ہے: ''اگر تم شکر کرو گے تو یقیناً میں تمھیں (اور) زیادہ دوں گا'' (ابراہیم۔7)

آپ شکر گزار ہو سکتے ہیں اور ناشکرے بھی۔ ناشکرے بنیں گے تو قانون فطرت کے تحت کچھ حاصل نہ کریں گے۔ شکر گزار بنیں گے تو اللہ تعالیٰ کی بے شمار نعمتوں سے مستفید ہوں گے۔ تو پھر کیوں نہ شکر گزار بنیں۔ لہٰذا آپ جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں اسے حاصل کرنے اور مزید حاصل کرنے کے لیے اپنے رب کا شکر ادا کریں۔ نہ صرف شکر ادا کریں بلکہ شکریے کے بھرپور احساسات بھی محسوس کریں۔ بغیر احساسات کے شکر گزاری زیادہ موثر نہ ہوگی۔ اصول یہ ہے کہ جو چیز آپ کے پاس ہے اور آپ اسے زیادہ مقدار میں حاصل کرنا چاہتے ہیں تو جو موجود ہے اس کے لیے اپنے رب کا بے حد شکر ادا کریں اور جو چیز آپ کے پاس نہیں مگر آپ اسے حاصل کرنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے پیشگی شکر ادا کریں جیسے کہ وہ آپ کو پہلے ہی حاصل ہو چکی ہے۔ آپ اسے حاصل کر لیں گے۔ جس چیز کے لیے ہم شکر ادا کرتے ہیں وہ حاصل ہو جاتی ہے یا ہو جاتی ہے۔ شکر ادا کرتے رہیں۔ حتیٰ کہ وہ چیز آپ کو مل جائے یا ہو جائے۔

اپنے رب کی نعمتوں کا شکر ادا کرنے کے لیے ان نعمتوں کی فہرست بنائیں جن کے لیے آپ

اپنے رب کریم کے شکر گزار ہیں۔ مثلاً بینائی، سماعت، چلنا پھرنا، دوڑنا، عمومی اچھی صحت، گھر، سواری، بیوی، خاوند، بچے، تعلیم، چھوٹی یا بڑی کامیابی اور معمولی یا غیر معمولی خوشحالی وغیرہ۔ اس فہرست میں ہر وہ چیز شامل کریں جس کے لیے آپ شکر گزار ہیں۔ خصوصاً وہ چیزیں جو آپ حاصل کرنا یا مزید حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ رات سوتے وقت ان نعمتوں کے لیے شکر ادا کریں اور صبح اٹھتے ہی آنے والے دن میں متوقع اچھی چیزوں کے لیے پیشگی شکر ادا کریں، ویسے جب بھی موقع ملے اللہ کی نعمتوں کے لیے اپنے رب کے لیے بے حد شکر گزار ہوں ساتھ ہی شکر گزاری کے بھرپور احساسات بھی محسوس کریں۔ انشاء اللہ بے شمار نعمتیں حاصل کریں گے۔ اس طرح کے فقرے کو بار بار دہرایا جا سکتا ہے:
''میں خوش اور شکر گزار ہوں کہ میں........''

5۔ دینے والے بنیں

قرآن مجید کا مطالعہ کرتے وقت دو چیزیں بہت واضح ہو کر انسان کے سامنے آتی ہیں:

1۔ خدا کو شرک بے حد ناپسند ہے۔
2۔ اللہ تعالیٰ کو اپنی راہ میں دینا بہت پسند ہے۔ حضرت عثمان غنی رضی اللہ تعالیٰ عنہ نے صرف اللہ تعالیٰ کی رضا کے لیے یہودیوں سے کنواں خرید کر مسلمانوں کے لیے وقف کر دیا۔ اور اللہ تعالیٰ نے ان کے رزق میں مزید اضافہ کیا۔ دینے والے کو آخر کار زیادہ ملتا ہے۔

آپ کے پاس جو کچھ ہے وہ دوسروں کو بھی دیں۔ لوگوں کو اس میں شریک کریں۔ یہ صرف مادی چیزیں ہی نہیں ہوتیں، اپنا وقت دیں، اپنی مہارت دیں، محنت دیں، مسکراہٹ دیں، کسی کی بات کو غور سے سن لیں۔ اپنے آئیڈیے میں کسی کو شریک کریں تاکہ وہ بھی اس سے فائدہ اٹھا سکیں۔ بنیادی طور پر اللہ تعالیٰ نے آپ کو جو نعمتیں دی ہیں اردگرد کے لوگوں کو اس میں شریک کریں۔ اللہ تعالیٰ کے ارشاد کے مطابق ہم جو کچھ دیتے ہیں اس سے 10 گنا یا کم از کم اس سے کئی گنا ہمیں اس دنیا میں مل جاتا ہے۔ لیکن دیا صرف اللہ تعالیٰ کی رضا کے لیے جائے

نہ کہ بدلے کے لیے یا نمود و نمائش اور واہ واہ کے لیے، دیتے وقت ہمارا رویہ یہ ہونا چاہیے کہ ہمیں صرف اللہ تعالیٰ کی رضا کے لیے دوسروں کی مدد کرنی ہے۔ اس کے بدلے میں کسی چیز کی توقع نہیں کرنی۔ اس کو اس طرح دیکھیں کہ اگر آپ کو کوئی فرد کوئی چیز اس نیت سے دے کہ اس کے بدلے میں آپ بھی اسے کچھ دیں تو ظاہر ہے آپ کو ناگوار گزرے گا، اچھا محسوس نہ ہوگا۔

لہٰذا جب بھی ہم کسی کو کچھ دیں صرف اپنے رب کی خوشنودی کے لیے دیں اور دیتے وقت خود بھی خوشی محسوس کریں۔ اس لیے دیں کہ آپ کسی کی مدد کرنا چاہتے ہیں۔ اللہ تعالیٰ کی نعمتوں میں کسی کو شریک کرنا چاہتے ہیں۔ جب ہم صرف اپنے رب کی رضا کے لیے دیں اور خوشی محسوس کریں تو اس کے بدلے میں لازماً ہمیں زیادہ ملے گا۔ بار بار کی ریسرچ سے ثابت ہو چکا ہے کہ جب بھی آپ اللہ تعالیٰ کی راہ میں خرچ کرتے ہیں تو اللہ تعالیٰ کئی گنا زیادہ لوٹاتا ہے۔ لیکن اگر ہم بدلے کی توقع میں دیں گے تو اس سے ہمیں نہ تو خوشی ملے گی اور نہ بدلے میں ہی کچھ ملے گا۔ جو کچھ ہم کماتے ہیں اس سے صرف زندگی چلتی ہے مگر جو کچھ ہم دیتے ہیں اس سے ہماری زندگی بنتی ہے۔ ہم جو کچھ کائنات میں ڈالتے ہیں وہ ہماری زندگی میں واپس آ جاتا ہے۔ زیادہ ڈالیں گے تو زیادہ واپس ملے گا۔ تھوڑا ڈالیں گے تو تھوڑا۔

ہم دوسروں کو آگے بڑھنے اور ترقی کرنے میں مدد دے کر آگے بڑھتے اور ترقی کرتے ہیں۔ کسی کو ترقی کی سیڑھیاں چڑھانے کا ایک ہی طریقہ ہے کہ آپ بھی اس کے ساتھ سیڑھیاں چڑھتے ہیں۔ لہٰذا جب بھی آپ دوسروں کی مدد کرتے ہیں تو آپ کو خود بھی فائدہ ہوتا ہے۔ اگر آپ کسی کے لیے کچھ کرتے ہیں تو دوسرا بھی آپ کے لیے کچھ کرنا چاہتا ہے۔ اس کے علاوہ اللہ تعالیٰ بھی اس دنیا میں 10 گنا تک اور آخرت میں 700 گنا تک دینے کا وعدہ فرماتا ہے۔

کراچی میں میرے ایک کزن لیفٹیننٹ کرنل محمد اختر رہتے ہیں۔ ان کو بھی ترقی کرنے اور ترقی کے اصولوں کو جاننے کا شوق ہے۔ کراچی میں ایک فاسق اور فاجر فرد کو خدا نے خوب دیا تھا۔

کرنل صاحب کو تجسّس تھا کہ اللہ تعالیٰ نے ایسے سیاہ کار کو کیوں نوازا۔ تحقیق کرنے کے بعد کرنل صاحب کو یہ جان کر خوشگوار حیرت ہوئی یہ صاحب ہر روز بہت سے بھوکے لوگوں کو کھانا کھلاتے ہیں اور دوسرے غربا کی مالی امداد کرتے ہیں۔

پاکستان میں اکثر امیر لوگ اللہ تعالیٰ کی راہ میں زکوٰۃ کے علاوہ بھی بہت کچھ خرچ کرتے ہیں، صرف لاہور میں بہت سے مخیّر حضرات نے رفاہی ادارے قائم کیے ہیں، مثلاً ثریا عظیم ہسپتال، حجاز ہسپتال، ممتاز بختاور ہسپتال، مغل آئی ہسپتال، میاں منشی ہسپتال، الاحسان ہسپتال اور شالامار ہسپتال وغیرہ۔ اس طرح لاہور میں بہت سے تعلیمی ادارے بچوں کو مفت یا برائے نام فیس لے کر معیاری تعلیم فراہم کر رہے ہیں مثلاً منصورہ ہائی سکول، دی ٹرسٹ سکول و کالج اور کشمیر میں ریڈ فاؤنڈیشن کے 300 سے زاید سکولز۔

اس کی ایک بہت اچھی مثال گورے بیکرز لاہور کی ہے۔ اس کے مالک ہر روز اپنے مال کا ایک معقول حصہ اللہ تعالیٰ کی راہ میں خرچ کرتے ہیں۔ غریب مریضوں کی مدد کے لیے انمول کینسر ہسپتال لاہور میں ان کا ایک نمائندہ ہر وقت موجود ہوتا ہے۔ اگر کوئی غریب مریض اپنا علاج نہیں کرا سکتا تو گورے کی طرف سے اس کے علاج کے پورے اخراجات برداشت کیے جاتے ہیں۔ اسی طرح پنجاب انسٹی ٹیوٹ آف کارڈیالوجی لاہور میں غریب مریضوں کے بائی پاس آپریشن تک کے اخراجات یہ ادارہ برداشت کرتا ہے۔ اس کے لیے بھی ان کا نمائندہ ہر وقت وہاں موجود ہوتا ہے تاکہ لوگوں کی بروقت مدد کی جا سکے۔ عمران خان کا کینسر کا ہسپتال پوری دنیا میں منفرد ہے۔ وہاں پاکستان کے ہر خطے سے لوگ علاج کے لیے آتے ہیں۔ یہاں مریضوں کے لواحقین کو رہائش کا مسئلہ تھا چنانچہ اب ان لواحقین کو رہائش اور خوراک گورے کی طرف سے مہیا کی جاتی ہے۔ اس کے علاوہ چلڈرن ہسپتال لاہور میں ہر روز تقریباً 800 مریضوں کو معیاری کھانا گورے کی طرف سے فراہم کیا جاتا ہے۔ یہ صرف ایک مثال ہے۔ پاکستان میں ہر جگہ بے شمار خوشحال لوگ لاکھوں غریبوں اور ضرورت مندوں کی مدد کر کے اپنے رب کو راضی کر رہے ہیں۔

مغرب میں تقریباً ہر امیر آدمی اپنی آمدن کا کم از کم 10 فی صد رفاہی کاموں پر صرف کرتا ہے بل گیٹس ہر سال کروڑوں ڈالر رفاہی کاموں میں خرچ کرتا ہے۔ان سب کو یقین ہے کہ وہ جتنا خیراتی کاموں پر خرچ کریں گے ان کو اس سے زیادہ ملے گا، اور واقعی ملتا ہے۔لہٰذا اصول یہ ہوا کہ آپ جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں پہلے وہ چیز لوگوں کو دیں۔کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو لوگوں کو کامیاب ہونے میں مدد دیں۔خوشحالی چاہتے ہیں تو دوسروں کو خوشحال ہونے میں مدد دیں۔

6۔بھروسہ کرنے والا بنیں

کسی پر بھروسہ کرنا دراصل اس پر اعتماد کرنا ہے کہ وہ ہمیں نقصان نہیں پہنچائے گا۔تاہم اکثر کہا جاتا ہے کہ کسی پر اعتماد نہ کریں۔حالانکہ عام زندگی میں دوسروں پر اعتماد اور بھروسہ کرنا ضروری ہے۔اس کے بغیر کامیابی کا سفر طے نہیں کیا جاسکتا۔لہٰذا اس سلسلے میں پہلا اصول یہ ہے کہ اگر آپ کو دھوکا دے بھی دیا جائے تو عموماً اس میں ہمارا نقصان کم ہوتا ہے مگر دھوکا دینے والی پارٹی کا نقصان بہت زیادہ ہوتا ہے۔لہٰذا ہمیں اپنے ہونے والے نقصان کو زیادہ اہمیت نہیں دینی چاہیے۔

بھروسہ کرنے والا بن کر آپ خود قابل بھروسہ اور عزت والے بن جاتے ہیں۔بھروسہ نہ کرنے والا بن کر آپ خود بھی ناقابل بھروسہ اور رسوا کن کردار والے بن جائیں گے۔جب آپ کسی پر بھروسہ کرنے والے ہوں گے تو لوگ بھی آپ پر بھروسہ کریں گے اور اگر آپ لوگوں پر بھروسہ نہیں کریں گے تو لوگ بھی آپ پر بھروسہ نہیں کریں گے۔

ناقابل بھروسہ لوگوں کو پہچاننے سے پہلے ہمیں کئی بار دھوکا کھانا ہوگا۔قبل اس کے کہ آپ ناقابل بھروسہ افراد کو پہچان لیں آپ کئی بار دھوکا کھائیں گے۔اسے چیلنج سمجھیں۔اگر آپ لیڈر بننا چاہتے ہیں تو چند بیر ضائع کرکے ناقابل بھروسہ افراد کو پہچاننا سیکھیں۔پھر ایسے لوگوں سے بچیں یا بہت معمولی تعلق رکھیں۔بھروسہ کرنے والا بنیں کیونکہ اس کے بغیر کاروبار زندگی

چلانا مشکل ہے۔لیکن ضرورت سے زیادہ بھروسہ کرنا بھی آپ کو تباہ کرسکتا ہے۔

7۔بہادر بنیں

کامیابی اور خطرہ مول لینا لازم و ملزوم ہیں۔کوئی اہم اور بڑی کامیابی رسک لیے بغیر حاصل نہیں ہوسکتی۔اگر آپ عظیم کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو بہادر بننا ہوگا۔خوف کے بغیر کوئی فرد بہادر نہیں ہوتا۔بہادری اس وقت ہوگی جب آپ کو خوف ہو مگر اس کے باوجود آپ عملی اقدام کریں۔

بہادر بنیں مگر بے وقوف نہ بنیں۔بے وقوفی اور بہادری میں یہ فرق ہے کہ بہادری میں ہم حالات کا اچھی طرح جائزہ لیتے ہیں۔تمام معلومات اکٹھی کرتے ہیں اور پھر خوف کے باوجود عملی قدم اٹھاتے ہیں۔حماقت میں ہم حالات کا جائزہ نہیں لیتے، تیاری نہیں کرتے بلکہ عملی اقدام اٹھالیتے ہیں۔دوسرا فرق یہ ہے کہ بے وقوف کو خطرے کا علم نہیں ہوتا جب کہ بہادر فرد کو خطرے کا پورا علم ہوتا ہے پھر بھی وہ کچھ کرنے کا فیصلہ کرتا ہے۔

عموماً لوگ بہادر نہیں ہوتے بلکہ خوف زدہ ہوتے ہیں۔اکثر اوقات خوف نامعلوم ہوتا ہے۔وہ سوچتے ہیں کہ شاید حالات اور چیزیں خراب ہوجائیں۔اس کے علاوہ بے عزتی اور توہین کا خوف ہوتا ہے۔ناکامی کی صورت میں شرمندگی کا خوف ہوتا ہے۔اگر آپ نے کامیاب ہونا ہے تو ناکامی کا سامنا کریں۔اس سے سبق سیکھیں اس طرح کے سبق انسان کتابوں سے نہیں سیکھ سکتا۔جو کچھ سیکھیں پھر ان کی بنیاد پر نئے سرے سے کام شروع کردیں۔

ناکامی دراصل ٹریننگ ہوتی ہے۔ایک اچھے ملازم کی وجہ سے ایک کمپنی کو 10 لاکھ ڈالر کا نقصان ہوگیا۔ملازم کو بھی دکھ ہوا، اس نے استعفیٰ دے دیا مگر کمپنی نے یہ کہہ کر رد کردیا کہ ہم نے آپ کی تربیت پر 10 لاکھ ڈالر خرچ کیے ہیں۔ہم اسے ضائع نہیں کرسکتے۔جو کمپنی اپنے ملازموں کو کسی ایک آدھ ناکامی پر فارغ کردیتی ہے تو یہ ملازم ان کی مخالف کمپنی میں چلے جاتے ہیں پہلی کمپنی نے ان کی تربیت پر خرچ کیا مگر نکال کر حماقت کی۔اب وہ سارا تجربہ نئی

کمپنی کے کام آتا ہے۔

کمزور دل کبھی نہیں جیتتے جب کہ کامیابی کے لیے بنیادی خاصیت بہادری ہے۔ لہٰذا اگر آپ نے کامیاب ہونا ہے تو بہادر بنیں اور ان لوگوں میں شامل ہو جائیں جنھوں نے خطرات مول لیے اور کامیابیاں حاصل کیں۔

8۔ ثابت قدمی

زندگی میں کوئی بھی اہم کامیابی راتوں رات حاصل نہیں ہوتی۔ کسی بھی قابل ذکر منزل کے لیے کوئی شارٹ کٹ نہیں ہوتا۔ کامیابی ایک سفر ہے اور عموماً ایک لمبا سفر ہوتا ہے۔ مزید معلومات کے لیے ہماری کتاب ''کامیابی اور خوشحالی.... آپ کا مقدر ہے۔'' کا ''ثابت قدمی'' والا باب دیکھ لیجیے۔

9۔ ذمہ دار بنیں

کامیاب لوگ اپنے ہر عمل اور اپنے حالات کی ذمہ داری قبول کرتے ہیں۔ جب کہ ناکام لوگ اپنے تمام مسائل اور ناکامیوں کے لیے حالات، والدین اور حکومت وغیرہ کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں۔ مثلاً حالات اچھے نہیں، والدین نے اچھی تربیت نہیں کی، حکومت کی پالیسیاں اچھی نہیں۔ یعنی یہ لوگ اپنے خراب حالات کے لیے دوسروں کو ذمے دار ٹھہراتے ہیں اور الزام دیتے ہیں۔ یہ لوگ ذمے داری قبول کرنے سے خوف زدہ ہوتے ہیں اس لیے ذمہ داری قبول نہیں کرتے۔ جب ہم دوسرے لوگوں کو ذمے دار ٹھہراتے ہیں تو دراصل ہم یہ کہتے کہ دوسرے لوگ ہماری تقدیر کے مالک ہیں۔ ہم بے جان کھلونے ہیں جو دوسروں کے ہاتھوں میں کھیل رہے ہیں۔ ذمے داری کس طرح قبول کی جائے۔ اس کے لیے مندرجہ ذیل اقدامات اٹھائیں:

(i) پہلا قدم یہ ہے کہ ہم دوسروں کو الزام دینا بند کر دیں۔

(ii) پھر ذمے داری قبول کریں اور تلاش کریں کہ غلطی کیا ہوئی اور اسے درست کریں۔

(iii) اگر آپ باس ہیں تو ہمیشہ خرابی کی ذمہ داری دوسروں پر ڈالنے کی بجائے خود قبول کریں۔ ذمے داری قبول کرنا لیڈر کی نشانی ہے۔

10۔ قدر شناس بنیں

بڑی کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ کے اندر قائدانہ صلاحیتیں ہوں۔ ایک کامیاب لیڈر دل کھول کر دوسروں کی تعریف کرتا ہے۔ تعریف پسند کرنا انسانی فطرت ہے۔ ہم میں سے اکثر دوسروں کی تعریف کرنے میں کنجوسی سے کام لیتے ہیں۔ ہم عموماً دوسروں کی تعریف اس لیے نہیں کرتے کیونکہ ہم سمجھتے ہیں کہ شاید دوسرا یہ سمجھے کہ ہمیں اس سے کوئی مطلب ہے۔ ان سے کوئی چیز لینی ہے یا پھر اس لیے تعریف نہیں کرتے کہ ہمیں علم ہی نہیں ہوتا کہ چھوٹی چھوٹی چیزوں کی تعریف کس طرح کی جاتی ہے۔ اس کے علاوہ ہماری عمومی تربیت اس طرح کی جاتی ہے کہ ہم دوسروں کی خوبیوں کی بجائے ان کی خامیوں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔

ہم اس لیے بھی تعریف نہیں کرتے کیونکہ ہم خوف زدہ ہوتے ہیں کہ نہ جانے لوگ ہمارے بارے میں کیا سوچتے ہیں۔ ایک ریسرچ میں لوگوں سے پوچھا گیا کہ وہ اپنے ملازمین کی تعریف کیوں نہیں کرتے۔ انھوں نے بتایا کہ وہ تعریف کرتے ہوئے بے آرامی اور بے چینی (Uncomfortable) محسوس کرتے ہیں۔ دوسری طرف جب بھی کوئی ہماری تعریف کرتا ہے تو ہم فطری طور پر اس کے لیے کچھ مزید کرنا چاہتے ہیں۔ لہٰذا قدر دان بنیں۔ لوگوں کی خوبیاں تلاش کریں۔ پھر ان کی خوب تعریف کریں۔ لوگوں کے اچھے کپڑوں، اچھی عادات وغیرہ کی خوب تعریف کریں۔ لوگ آپ کو پسند کریں گے، آپ کے ساتھ زیادہ تعاون کریں گے۔

معروف امریکی مصنّف سٹیفن۔ آر۔ کوے نے اپنی بیسٹ سیلر کتاب ''پُر اثر لوگوں کی سات عادات'' میں سات موثر عادات کا ذکر کیا ہے۔

1۔ Proactive بنیے:

یعنی زندگی میں چیزیں شروع کرنے والے بنیں نہ کہ صرف چیزوں پر ردعمل کرنے والے

بنیں۔اس سے مراد صرف پہل کرنا نہیں بلکہ اس سے مراد یہ ہے کہ فرد اپنی زندگی کا ذمے دار خود ہے۔ ہمارا کردار ہمارے فیصلوں کا نتیجہ ہے نہ کہ حالات کا پیدا کردہ۔ ہر چیز کو معرض وجود میں لانا یعنی حالات کو بدلنا ہماری ذمہ داری ہے۔ کامیاب افراد ذمے داری قبول کرتے ہیں۔ یہ لوگ اپنے کردار (Behaviour) یا حالات کے لیے دوسرے افراد کو الزام نہیں دیتے۔اپنے طرز عمل کا ذمے دار خود اپنے آپ کو سمجھتے ہیں۔کوئی فرد آپ کی مرضی کے بغیر آپ کو دکھ نہیں دے سکتا۔ہمیں حالات پریشان نہیں کرتے بلکہ ان حالات میں ہمارا ردعمل کیا ہوتا ہے، یہ دکھ دیتا ہے۔

دنیا میں دو طرح کے انسان بستے ہیں، ذمہ دار اور غیر ذمے دار۔ ذمے دار وہ ہیں جو اپنی زندگی کی ذمہ داری قبول کرتے ہیں جب کہ غیر ذمے دار اپنے قصور ماننے کی بجائے ہمیشہ دوسروں پر الزام دھرتے ہیں۔ہمیں ہر روز کم و بیش 100 ایسے مواقع ملتے ہیں جس میں ہم ذمہ داری یا غیر ذمے داری میں سے کسی ایک کا انتخاب کرسکیں، مثلاً نوکری نہیں ملتی یا ٹیسٹ میں ناکام ہو جاتے ہیں۔البتہ کچھ چیزوں پر ہمارا اختیار نہیں ہوتا۔مثلاً آپ کا رنگ، موسم، سابقہ غلطیاں، قد اور والدین کا انتخاب وغیرہ۔ایسی چیزوں پر پریشان ہونے کی ضرورت نہیں۔

زندگی میں کامیابی کے لیے آپ کو پہل کرنا ہوگی: اچھی نوکری کا انتظار نہ کریں بلکہ باہر نکلیں اور اسے تلاش کریں۔مشہور برطانوی ادیب اور دانشور برنارڈ شا نے ایک بار کہا تھا کہ ”لوگ ہمیشہ اپنی حالت کا ذمے دار حالات کو قرار دیتے ہیں۔میں حالات پر یقین نہیں رکھتا۔اس دنیا میں کامیاب لوگ وہ ہیں جنھوں نے اپنی مرضی کے حالات تلاش کیے اور اگر ایسے حالات میسر نہ آئے تو انھوں نے حالات کو اپنی مرضی کے تابع کر لیا۔“

2۔آخر کو ذہن میں رکھ کر کام شروع کریں:

یعنی انجام کو سامنے رکھ کر کام شروع کرنا۔ دوسرے الفاظ میں منزل کو سامنے رکھ کر سفر شروع کریں۔مراد یہ ہے کہ آپ کو علم ہو کہ آپ کہاں جا رہے ہیں۔ یہ بھی علم ہو کہ آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں۔اس صورت میں آپ کا رخ درست ہوگا۔ جب آپ انجام کو ذہن میں

رکھ کر شروع کریں گے تو پھر آپ کا ہر قدم منزل کی طرف جائے گا۔دنیا میں ہر چیز دو بار تخلیق ہوتی ہے۔ایک بار تصور یا ذہن میں دوسری بار حقیقت میں۔مکان بنانے سے پہلے نقشہ بنایا جاتا ہے۔مکان بنانے سے پہلے ساری تفصیلات ذہن میں ہوتی ہیں۔سفر پر جانے سے پہلے طے کیا جاتا ہے کہ رات کو قیام کہاں کرنا ہے۔دنیا کے عظیم کھلاڑی کامیابی سے پہلے کامیابی کا تصور کرتے ہیں، یعنی انجام کو ذہن میں رکھ کر کھیل شروع کرتے ہیں۔کچھ حاصل کرنے سے پہلے طے کریں کہ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔آپ کا مقصد یا گول کیا ہے۔یعنی ہر کام شروع کرنے سے پہلے انجام کا تصور کریں۔بار بار کریں۔پھر کام شروع کریں، اس سے منزل تک پہنچنا آسان ہو جائے گا۔

3۔پہلی چیز پہلے

البرٹ گرے نے کامیاب لوگوں کی کامیابی کا راز جاننے کے لیے کئی برس ریسرچ کی اور اس نتیجے پر پہنچا کہ تمام کامیاب لوگوں میں یہ عادت پائی جاتی ہے کہ وہ اس انداز سے کام کرنا پسند نہیں کرتے جیسا کہ ناکام لوگ کرتے ہیں۔کامیاب لوگ اپنے کام کو دلچسپ سمجھ کر نہیں کرتے بلکہ وہ اس کام کو ہر صورت میں کرتے ہیں جو کامیابی کے لیے ضروری ہو چاہے وہ انھیں پسند ہو یا ناپسند۔یعنی کامیاب لوگ ہمیشہ اہم کام کو سب سے پہلے کرتے ہیں۔اگر آپ بھی کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ بھی اہم کام کو پہلے کرنے کی عادت اپنائیں، خصوصاً ایسے کام جن کے کرنے سے آپ کی زندگی پر بہت مثبت فرق پڑ سکتا ہے۔یا جس کے کرنے سے آپ کے پیشے یا بزنس میں اہم تبدیلی آسکتی ہے۔کامیاب شخص کی عادت ہوتی ہے کہ وہ ایسی چیزیں کرتا ہے جو ناکام لوگ کرنا پسند نہیں کرتے۔اپنی زندگی کا جائزہ لیں اور نوٹ کریں کہ وہ کون سے کام ہیں جو غیر اہم ہیں مگر آپ اپنی زندگی کا قیمتی وقت ان پر صرف کرتے ہیں مثلاً ٹی وی دیکھنا، نیٹ پر بیٹھنا وغیرہ۔ایسی چیزوں پر وقت ضائع کرنا بند کریں۔آئندہ آپ صرف اہم کام کریں گے اور غیر اہم سرگرمیوں کو No کہیں گے۔کامیاب لوگ کام کو دلچسپ سمجھ کر نہیں بلکہ اہم سمجھ کر کرتے ہیں اور اہم ترین کام کو سب سے پہلے کرتے ہیں۔

4۔سب کی جیت

اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا فرمان ہے کہ آپ اپنے لیے جو چیز پسند کرتے ہیں وہی دوسروں کے لیے بھی پسند کریں۔ دنیا میں کوئی فرد اس وقت تک بڑی کامیابی حاصل نہیں کرسکتا جب تک وہ دوسروں کے لیے وہی چیز نہ سوچے جو وہ اپنے لیے سوچتا ہے۔ وہ فرد جو ہمیشہ صرف اپنے فائدے کا سوچتا ہے کبھی کامیاب نہیں ہوسکتا۔ کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ اپنے فائدے کے علاوہ دوسروں کے فائدے کا بھی سوچیں۔ بلکہ زیادہ بہتر یہ ہے کہ آپ دوسروں کے فائدے کا پہلے سوچیں اور اپنے فائدے کو بعد میں رکھیں۔ یقین کریں جب دوسروں کو فائدہ ہوگا آپ کو بھی لازماً فائدہ ہوگا۔ اگر آپ دوسروں کے فائدے کو ترجیح دیں گے تو آپ عظیم کامیابیاں حاصل کریں گے۔ اگر آپ صرف اپنا فائدہ سوچیں گے تو جلد ناکام ہوجائیں گے۔ اگر آپ کسی فرد سے کوئی بزنس کرتے ہیں مگر اس کو کوئی فائدہ نہیں ہوتا تو وہ آیندہ کبھی آپ سے بزنس نہ کرے گا۔

5۔ پہلے دوسرے کو سمجھیں، پھر انھیں سمجھائیں

کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ پہلے آپ دوسرے فرد کو اچھی طرح سمجھیں۔ یعنی توجہ سے ان کے نقطہ نظر کو سنیں اور سمجھیں۔ دوسرے فرد کو احساس ہو کہ اس کے نقطہ نظر کو سمجھ لیا گیا ہے۔ اس کی ضرورت کا احساس پیدا کرلیا گیا ہے تو پھر وہ شخص آپ کی بات بھی احساس اور ذمے داری سے سنے گا، ورنہ اسے یہی احساس رہے گا کہ آپ محض اپنی بات سمجھانے اور منوانے میں دلچسپی رکھتے ہیں اور آپ کو دوسرے کے نقطہ نظر سے قطعاً کوئی دلچسپی نہیں۔ انسانی معاملات میں یہ ایک انتہائی اہم بات ہے۔ اس کے بغیر تعلّقات میں گہرائی اور پائیداری نہیں آسکتی۔ آپ ان لوگوں پر کیسے اعتماد کرسکتے ہیں جو آپ کا مسئلہ سنے بغیر اس کا حل بتانا شروع کر دیں۔ پہلے بات سمجھنے کی کوشش کریں پھر اپنی بات منوائیں۔ انسانی دل کی اہم ترین ضرورت یہ ہوتی ہے کہ کوئی اس کی بات کو توجہ سے سنیں جب کہ ہم عموماً دوسروں کی بات کو توجہ کی بجائے بے دھیانی سے سنتے ہیں یا صرف سننے کی اداکاری کرتے ہیں یا پھر مخصوص بات سنتے ہیں۔

اکثر اوقات ہم صرف الفاظ سنتے ہیں، روح تک پہنچنے کی کوشش نہیں کرتے یا پھر ذاتی نقطہ نظر سے سنتے ہیں۔ حالانکہ دوسرے کی بات نہ صرف توجہ سے سنی جائے بلکہ ان کے نقطہ نظر سے سنی جائے۔ ہم میں سے اکثر دوسروں کی بات سننے کی بجائے یا تو بول رہے ہوتے ہیں یا پھر بولنے کی تیاری کر رہے ہوتے ہیں۔ اپنی سنانے کی بجائے دوسروں کی سنیں۔ اگرچہ یہ ایک مشکل کام ہے مگر بہت مفید ہے۔

6۔تعاون

ہمارے ہاں ایک کہاوت ہے کہ ”ایک اکیلا اور دو گیارہ“ کسی فرد کے لیے اکیلے بڑی کامیابی حاصل کرنا تقریباً ناممکن ہے۔ اکیلے رہ کر ہم بہت کم اور اکٹھے ہونے کی صورت میں بہت زیادہ نمایاں کامیابی حاصل کرسکتے ہیں۔ جب اکیلے کی بجائے دو یا زیادہ افراد باہم مل کر کوئی کام کرتے ہیں تو کسی معاملے کا زیادہ بہتر حل نکال سکتے ہیں۔ اسے تعاون کہا جاسکتا ہے۔ ظاہر ہے اگر دو ارکان صحیح جذبے کے تحت جمع ہوں تو حاصل جمع ان کے مجموعے سے بڑا ہوسکتا ہے۔ دو ذہن ایک اور چار ہاتھ دو ہاتھوں سے زیادہ مضبوط اور موثر ہوتے ہیں۔ اس کا ایک مطلب یہ بھی ہے کہ آپ دوسروں کے ساتھ تعاون کریں تو وہ آپ کے ساتھ تعاون کریں گے۔ اس طرح دونوں ترقی کریں گے۔

آری کو تیز کریں

ایک صاحب جنگل میں ایک درخت کاٹ رہے تھے۔ 4 گھنٹوں میں ابھی آدھا درخت کٹا تھا۔ وہاں سے کوئی اور صاحب گزرے۔ انھوں نے پہلے صاحب کا حال چال پوچھا، تو وہ پسینہ پونچھتے ہوئے فرمانے لگے کہ 4 گھنٹوں سے درخت کاٹ رہا ہوں۔ حالانکہ یہ ایک گھنٹے کا کام تھا۔ دوسرے فرد نے کہا کہ تم اپنی آری تیز کیوں نہیں کرلیتے؟ اس نے جواب دیا کہ میرے پاس اتنا وقت کہاں کہ آری تیز کروں اور پھر کام میں جت گیا۔ حالانکہ آری تیز کرنے میں صرف 15 منٹ صرف ہونے تھے اور تیز آری سے بقیہ درخت 4 گھنٹوں کی

بجائے صرف آدھ گھنٹے میں کٹ سکتا تھا۔

بدقسمتی سے ہمارے ہاں اکثر لوگوں کے پاس اہم کاموں کے لیے وقت نہیں۔لوگوں کے پاس ورزش اور مطالعے کے لیے وقت نہیں۔اگر آپ آگے بڑھنا چاہتے ہیں تو اچھی صحت کے لیے ورزش کریں اور اچھی ذہنی صحت کے لیے اچھی کتب خصوصاً سیلف ہیلپ اور تحریک پیدا کرنے والی کتب کے مطالعے کی عادت ڈالیں۔اپنی بہتری کے لیے کم ازکم ایک گھنٹہ مطالعہ کے لیے ضرور مختص کریں۔اپنے علم اور ہنر میں مسلسل اضافہ کریں ورنہ آپ زوال پذیر ہوجائیں گے۔

اس کے علاوہ مندرجہ ذیل عادات بھی ترقی اور کامیابی کے لیے بے حد معاون ہیں:

1۔ صبح جلد اٹھنا۔
2۔ وعدہ پورا کرنا۔
3۔ معاف کر کے بھول جانا۔
4۔ صرف اللہ تعالیٰ کی خوشنودی کے لیے لوگوں کی بھرپور مدد کرنا۔
5۔ اپنی آمدن میں سے کم ازکم 10 فی صد بچانا، یہ عادت بہت ضروری ہے۔
6۔ وقت کی پابندی کرنا۔
7۔ ''No'' کہنے اور سننے کی عادت۔
8۔ کام جلد شروع کرنے کی عادت۔
9۔ شکریہ کہنے کی عادت۔
10۔ سوال کرنے کی عادت۔
11۔ دفتر میں پہلے جانے اور سب سے آخر میں آنے کی عادت۔
12۔ رات سوتے وقت اگلے دن کے کاموں کی تحریری پلاننگ اور اہمیت کے لحاظ سے ان کی درجہ بندی کرنا۔
13۔ کام کو ملتوی نہ کرنا۔

14۔ سستی اور کاہلی کا خاتمہ۔
15۔ سخت محنت کی عادت، کوئی بھی فرد سخت محنت کے بغیر کامیاب نہیں ہوسکتا۔
16۔ روزانہ سوچ و بچار کرنا۔

عادتوں کا بنانا اور ترک کرنا

ہمارے حالات زندگی ، ہماری کامیابی اور ناکامی ہماری عادات کا نتیجہ ہوتے ہیں ۔ یہ ہماری انتہائی خوش قسمتی ہے کہ عادتوں کو بنانا یا ختم کرنا ہمارے اختیار میں ہے۔تمام عادات میں سے سب سے اہم عادت سوچنے کی عادت ہے۔ جب انسان سوچنے کی عادت پر قابو پالیتا ہے تو گویا ''تربیت نفس'' میں بہت سی منزلیں طے کر لیتا ہے۔ جب کوئی شخص کسی چیز کو بار بار سوچتا ہے یا کسی کام کو بار بار کرتا ہے تو اس میں وہ عادت پیدا ہوجاتی ہے۔کچھ عرصہ تک اس طرح کام کرتے رہنے کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ اس کے سوچنے اور کسی چیز کو کرنے کی عادت اس کے لاشعور میں چلی جاتی ہے جس کی وجہ سے وہ کام خود کار (Automatical) ہوجاتا ہے۔

کوئی فرد جو بزنس میں عروج پر جانا چاہتا ہے،اسے عادات کی طاقت کا اندازہ ہونا چاہیے۔ اسے ان عادتوں کو توڑنا ہوگا جو اسے توڑتی ہیں۔ان عادتوں کو ختم کرنا ہوگا جو اسے ختم کرسکتی ہیں اور ایسی عادات کو اپنانا ہوگا جو اس کی ترقی اور کامیابی میں معاون ثابت ہوں۔عادت کی وجہ سے کوئی کام خود کار اور آسان ہوجاتا ہے۔ اچھی بات یہ ہے کہ تمام عادات سیکھی جاتی ہیں۔لہٰذا ان کو ختم بھی کیا جاسکتا ہے۔اس قانون کے مطابق جب ایک سوچ یا عمل کو کافی بار دہرایا جائے تو وہ عادت بن جاتی ہے۔ چنانچہ آپ کوئی بھی عادت سیکھ سکتے ہیں۔عموماً ایک نئی عادت کو اپنانے میں 21 تا 40 دن لگتے ہیں۔

انسان بنیادی طور پر عادات کا مجموعہ ہے۔اچھی یا بری۔اچھی عادات کامیابی کی ضمانت ہیں جب کہ بری عادات ناکامی کا سبب بنتی ہیں۔کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ خراب اور ناکامی کا سبب بننے والی عادات کو ترک کریں اور کامیابی کی اچھی عادات اپنائیں۔اس کے لیے ضروری ہے کہ سب سے پہلے آپ بری اور خراب عادات کی شناخت کریں جو آپ کی

ترقی کے راستے میں رکاوٹ ہیں اور جن کو آپ ختم کرنا چاہتے ہیں ۔ پھر ان مثبت اور اچھی عادات کی لسٹ بنائیں جو آپ کی کامیابی میں معاون ہوں گی ۔ ویسے بھی کسی پرانی عادت کو چھوڑنے کے لیے ضروری ہے کہ کوئی نئی عادت ڈالی جائے ۔ مثلاً صبح جلد اٹھنے کی عادت ڈالنے کے لیے رات کو جلد سونے کی عادت ڈالنا ہوگی ۔

اگر آپ اچھی عادات اپنانے کا ایک پروگرام بنائیں تو آپ ایک سال میں کم از کم چار عادتیں آسانی سے تبدیل کر سکتے ہیں ۔ اگر آپ ہر سال چار عادتیں تبدیل کر لیں تو 5 سال میں 20 مثبت، اچھی اور موثر عادات ڈال سکیں گے جو آپ کی زندگی کو بدل دیں گی ۔

ترک عادت

آج کے دور میں کسی عادت کو ترک کرنا زیادہ مشکل نہیں رہا۔ تاہم پرانی عادت کو بدلنا قدرے مشکل ہوگا ۔ عادت جتنی پرانی ہوگی اس کی جڑیں اتنی گہری ہوں گی اور ان کو توڑنا بھی نسبتاً مشکل ہوگا۔ سب سے پہلے ان بری عادات کی فہرست بنائیں جو آپ چھوڑنا چاہتے ہیں ۔ مثلاً سگریٹ نوشی اور ورزش نہ کرنا وغیرہ ۔ پھر ایک ایک عادت کو ترک کرنے کا پروگرام بنائیں اس کے لیے مندرجہ ذیل طریقے استعمال کیے جا سکتے ہیں:

1. وہ کون سی عادت ہے جو آپ کی ترقی کے راستے میں رکاوٹ ہے ۔ پھر اس عادت کو بدلنے کا عہد کریں ۔ عہد تحریری ہو ۔ اس عہد کو روزانہ پڑھیں اور عادت کو بدلنے کی شعوری کوشش کریں ۔ عادت کی تبدیلی تک مشق جاری رکھیں ۔
2. بری عادت کے تمام نقصانات کو تفصیل کے ساتھ ایک کاغذ پر لکھیں ۔ اسی طرح اس کے چھوڑنے کے فوائد بھی لکھیں ۔ مثلاً سگریٹ نوشی ، گلے ، زبان اور پھیپھڑوں کے کینسر کا سبب بنتی ہے ۔ اس کاغذ کو صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت پڑھیں ۔
3. کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں ، جسم کو ریلیکس کریں ۔ 10 لمبے سانس لیں ۔ اس فقرے کو کم از کم 50 بار دل میں یا بلند آواز سے دہرائیں ۔ ’’میں نان سموکر ہوں ۔‘‘ یہ مشق صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت کریں ۔

4. مذکورہ بالا سکون کی کیفیت میں صبح اور رات سوتے وقت سگریٹ نوشی کے تمام نقصانات کا مبالغہ کی صورت میں تصور کریں ۔ یہ تصور کیا جا سکتا ہے ۔ آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ سگریٹ پی رہے ہیں اور پیے جا رہے ہیں جس سے آپ کی صحت متاثر ہو رہی ہے ۔ کھانسی آ رہی ہے ۔ کمزور ہو چکے ہیں ۔ مگر سگریٹ نوشی جاری ہے ۔ بہت کمزور ہو چکے ہیں ۔ کھانسی کے دورے پڑ رہے ہیں ۔ آنکھوں کے گرد حلقے پڑ گئے ہیں ۔ شیو بڑھی ہوئی ہے ۔ ہڈیاں نکلی ہوئی ہیں ۔ سگریٹ پیتے جا رہے ہیں، حتیٰ کہ آپ فوت ہو چکے ہیں اور آپ کے قریب سگریٹ کے ’’ٹکڑوں‘‘ کا ڈھیر پڑا ہے ۔ اس کے چھوڑنے کے فوائد بھی تصور کریں ۔
5. ہر وقت سگریٹ نوشی چھوڑنے کے بارے میں سوچیں ۔ اس کے نقصانات کو ہر وقت ذہن میں رکھیں ۔
6. کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں ، جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں ۔ آنکھیں بند کر کے سگریٹ نوشی کے بارے میں سوچیں ، تو آپ کے ذہن میں اس کی تصویر بنے گی ۔ آپ کو سگریٹ پینا اچھا لگے گا ۔ اکثر اوقات یہ تصویر ، رنگین ، صاف اور روشن ، چمک دار ، بڑی ، قریب اور سامنے بنتی ہے ۔ اب آپ تصویر کو بدل دیں ۔ اسے بلیک اینڈ وائٹ کر دیں ۔ غیر واضح ، مدھم (Dim) کریں ۔ اگر سامنے بن رہی ہے تو اسے دائیں ، بائیں ، اوپر یا نیچے کر کے دیکھیں حتیٰ کہ اس کی کشش کم ہو جائے ۔ اس کے علاوہ تصویر کو چھوٹا کر کے دور لے جائیں ۔ تصویر کے گرد تصور ہی میں لکڑی کا بھدا سا فریم لگایا جا سکتا ہے ۔ تصویر کو اس طرح بدلیں کہ کشش ختم ہو جائے ۔ اب آنکھیں کھول دیں ، دائیں ، بائیں دیکھیں ۔ دوبارہ آنکھیں بند کر کے سگریٹ نوشی کے بارے میں سوچیں تو پھر تصویر بنے گی ۔ نوٹ کریں کہ کون سی تصویر بن رہی ہے ۔ پہلے والی پُر کشش یا بعد والی بے کشش ۔ اگر پہلے والی تصویر بن رہی ہے تو اسے پھر پہلے کی طرح بدل دیں ۔ ہر مشق کے بعد آنکھیں کھول دیں ۔ یہ مشق اس وقت تک جاری رکھیں جب تک پہلے والی پُر کشش تصویر بننا بند نہیں ہو جاتی ۔ یہ مشق 5 سے 10 بار صبح ، دوپہر اور رات سوتے وقت کی جا سکتی ہے ۔ جب تصور میں اس کی کشش ختم ہو جائے گی تو آپ کا سگریٹ

پینے کو دل بھی نہ کرے گا۔

7۔ یہ مشق بھی ترک عادت کے لیے بہت موثر ہے۔ پہلے کی طرح آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں۔جسم ڈھیلا چھوڑ دیں۔آنکھیں بند کر کے سگریٹ نوشی کے بارے میں سوچیں تو اس کی تصویر بن جائے گی۔سگریٹ پینا آپ کو اچھا لگے گا۔تصویر کو وہیں رہنے دیں اور تصور میں اپنے آپ کو بہت لمبا کریں۔جوں جوں آپ لمبے ہوتے جائیں گے وہ تصویر غیر واضح اور چھوٹی ہوتی جائے گی۔اب رک کر نیچے دیکھیں وہ تصویر واضح نہ ہوگی اور پُرکشش بھی نہ ہوگی۔ایک بار پھر اپنے آپ کو مزید لمبا کریں، بہت لمبا۔اب اس بلندی سے دوبارہ سگریٹ نوشی کی تصویر کو دیکھیں۔اب وہ بالکل غیر واضح ہوگی اور نقطہ سا نظر آئے گا اور اس میں آپ کو کوئی کشش محسوس نہ ہوگی۔تھوڑی دیر اسے دیکھتے رہیں، پھر آنکھیں کھول دیں۔دائیں بائیں دیکھیں۔اب آنکھیں بند کر کے پھر سگریٹ نوشی کے بارے میں سوچیں اب پھر تصویر بنے گی مگر آپ کو اس میں کشش محسوس نہ ہوگی۔ضرورت پڑے تو اسے مزید دہرالیں حتیٰ کہ کشش ختم ہو جائے۔اس مشق کے بعد آپ کو سگریٹ نوشی میں کوئی دلچسپی اور کشش نہ ہوگی۔

اس مشق کو اس طرح سے بھی کیا جا سکتا ہے۔جسم کو ریلیکس کریں، چند لمبے سانس لیں۔آنکھیں بند کر کے سگریٹ نوشی کے بارے میں سوچیں تو آپ کے دماغ میں اس کی تصویر بن جائے گی اور آپ کو سگریٹ اچھا محسوس ہوگا۔اب تصور میں آپ زمین سے اٹھیں اور خلا میں چلے جائیں۔خلا سے آپ کو زمین گول نظر آئے گی اور سگریٹ نوشی کی تصویر نقطہ سا نظر آئے گا اور سگریٹ کے بارے میں آپ کے کوئی احساسات نہ ہوں گے۔تھوڑی دیر اس تصویر کو دیکھتے رہیں پھر آنکھیں کھول دیں۔اب دوبارہ سگریٹ نوشی کے بارے میں سوچیں اب جو بھی تصویر بنے گی وہ پُرکشش نہ ہوگی۔تاہم اگر وہ اب بھی پُرکشش ہے تو اس مشق کو مزید چند بار دہرالیں حتیٰ کہ اس کی کشش ختم ہو جائے۔ہر مشق کے بعد آنکھیں کھول کر دائیں بائیں دیکھیں۔

8۔ عادت کو چھوڑنے کی بھرپور شعوری کوشش بھی کریں۔کامیابی پر اپنے آپ کو انعام دیں

اور ناکامی پر سزا دیں۔

9۔ ''روحانیت، دانش اور حقیقتیں'' کے مصنّف قمر اقبال صوفی نے کسی بری عادت کو ترک کرنے کا ایک دلچسپ طریقہ بیان کیا ہے۔یہ طریقہ سادہ اور آسان ہے۔آپ بھی اسے استعمال کریں۔

ہر روز ایک مخصوص وقت پر پندرہ بیس منٹ کے لیے یہ مشق کریں:
آنکھیں بند کر کے جسم کو ریلیکس کریں۔تصور میں اپنے آپ کو وہ کام کرتے ہوئے دیکھیں جسے آپ چھوڑنا چاہتے ہیں۔ایسے دیکھیں جیسے T.V پر فلم دیکھ رہے ہیں۔دو تین ہفتوں میں عادت ختم ہو جائے گی۔انشاءاللہ

تعمیر عادت

ترقی اور کامیابی کے لیے آپ کو اچھی عادات اپنانا ہونگی۔خوش خبری یہ ہے کہ آپ 21 تا 40 دن میں کوئی بھی نئی عادت اپنا سکتے ہیں۔عادت سے کام نہ صرف آسان بلکہ خودکار بھی ہو جاتا ہے۔اس صورت میں آپ اسے کم وقت میں کر سکتے ہیں۔بعض طریقوں کی مدد سے ایک ہفتہ میں نئی عادت اپنائی جا سکتی ہے۔ایک سال میں آپ کئی نئی عادات ڈال سکتے ہیں۔اس طرح آپ بالکل ایک نئی شخصیت بن سکتے ہیں۔سب سے پہلے ان تمام عادات کی لسٹ بنائیں، جنھیں آپ اپنانا چاہتے ہیں۔پھر ان کو اہمیت کے لحاظ سے نمبر دیں۔پھر طے کریں کہ پہلے سال میں آپ نے کون سی عادات اپنانا ہیں۔ان میں نمبر 1 کون سی ہوگی اور نمبر 6 کون سی ہوگی۔ایک وقت میں ایک اچھی عادت پر کام کریں۔اس کے لیے مندرجہ ذیل اقدامات کریں۔

1۔ سب سے پہلے ان تمام فوائد کی فہرست بنائیں جو اس نئی عادت کو اپنانے سے آپ کو حاصل ہوں گے۔تفصیل کے ساتھ لکھیں، ہر روز صبح اور رات سوتے وقت ان کو دو تین بار پڑھ لیں۔

2۔ پُرسکون ہو کر صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت ان فوائد کا مبالغہ کی صورت میں تصور

کریں۔تصور کریں کہ وہ سارے فوائد آپ کو حاصل ہو چکے ہیں۔تصور رنگین، واضح، روشن اور چمک دار، بڑا اور قریب ہو۔تصور اس طرح ہو کہ جیسے آپ خود اپنی آنکھوں سے دیکھ رہے ہیں۔

3۔ ہر وقت اس نئی عادت کے بارے میں سوچیں، اس کے فوائد کے بارے میں سوچیں۔

4۔ نئی اچھی عادت نہ اپنانے کی صورت میں جو نقصانات ہوں گے ان کے بارے میں سوچیں، ہر وقت سوچیں اور پُرسکون حالت میں آنکھیں بند کر کے ان نقصانات کا مبالغہ کی صورت میں تصور کریں۔یعنی اس صورت میں آپ کن چیزوں کو حاصل نہ کر سکیں گے، محروم رہ جائیں گے۔ان محرومیوں کو کاغذ پر لکھ لیں اور صبح اور رات سوتے وقت روزانہ انھیں پڑھیں۔

5۔ صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت سکون کی کیفیت میں اس عادت کے حوالے سے مثبت فقرے کم از کم 50 بار دہرائیں مثلاً ''میں رات کو جلد سوتا ہوں اور صبح جلد اٹھتا ہوں اور فریش ہوتا ہوں۔'' ''میں ہر اچھے کام کو جلد شروع کرتا ہوں اور مستقل مزاج رہتا ہوں۔''

6۔ صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت جسم کو ریلیکس کریں اور آنکھیں بند کر کے اس نئی عادت، نئے کردار کا تصور کریں۔ پہلے 50 بار سجیشن دہرائیں اور پھر ویسا ہی تصور کریں۔مثلاً سجیشن دیں کہ آپ صبح جلد اٹھتے ہیں اور پھر اٹھنے کا تصور کریں۔تصور رنگین، واضح، روشن اور بڑا ہو۔تصور کم از کم 10 تا 15 منٹ تک کیا جائے۔

7۔ تصور کریں کہ آپ ایک سینما ہال کے اندر پہلی قطار میں بیٹھے ہوئے ہیں۔آپ کے ہاتھ میں ریموٹ کنٹرول ہے جس کی مدد سے آپ فلم کو چلاتے ہیں اور Rewind کر سکتے ہیں۔اس کے علاوہ رنگ، روشنی اور رفتار وغیرہ بھی کنٹرول کر رہے ہیں۔سینما کی سکرین پر آپ اپنی نئی عادت کی فلم چلائیں جس میں آپ صبح ٹھیک 6 بجے چھلانگ لگا کر بستر سے باہر آ جاتے ہیں۔آپ کے اندر سارے دن کے لیے توانائی موجود ہے۔آپ سارے دن کے لیے فریش اور توانا ہیں۔آپ خوف کی بجائے توقع سے بھرے ہوئے ہیں۔فلم کو اس طرح دیکھیں جیسے آپ خود اپنی آنکھوں سے دیکھ رہے ہیں نہ کہ

اسی طرح جیسے آپ ایک اور فرد کو فلم دیکھتے ہوئے دیکھ رہے ہیں۔اس فلم کو کم از کم روزانہ 5 بار ضرور دیکھیں، زیادہ دیکھیں تو اور بہتر۔اس فلم کو کم از کم 30 دن مسلسل دیکھیں۔کوئی ناغہ نہ ہو حتیٰ کہ آپ کی عادت خود کار اور پختہ ہو جائے۔دن میں جب کبھی صبح جاگنے کا خیال آئے تو فوراً اس فلم کو چلائیں اور دیکھیں کہ فلم رنگین، بالکل واضح اور روشن ہو۔

8۔ کسی بڑے آئینے کے سامنے کھڑے ہو جائیں۔آئینہ اتنا بڑا ہو کہ آپ اپنے آپ کو کمر تک دیکھ سکیں۔اب آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر عادت کے حوالے سے مثبت فقرے کو بلند آواز سے بار بار دہرائیں۔کم از کم 10 بار مثلاً ''میں صبح 6 بجے اٹھتا ہوں اور تازہ دم ہوتا ہوں۔'' فقرہ دہرانے کے بعد آنکھیں بند کر کے ویسا ہی تصور کریں مشق جاری رکھیں حتیٰ کہ عادت پختہ ہو جائے۔

9۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔10 لمبے سانس لیں۔آنکھیں بند کر لیں اب تصور کریں کہ آپ صبح دیر سے اٹھ رہے ہیں اور آپ کو اچھا نہیں لگ رہا۔تصویر بڑی اور روشن ہو۔یہ تصویر نمبر 1 ہوگی۔اس تصویر کو تصور ہی میں ایک طرف رکھ دیں۔اب ایک اور تصور کریں جس میں آپ اپنے ایک ہم شکل کو دیکھیں۔اس فرد کا چہرہ بھی آپ کو نظر آئے گا۔اب اپنے ہم شکل کو صبح 6 بجے جاگتے دیکھیں جو کہ بہت اچھا اور فریش محسوس کر رہا ہے۔اس تصویر کو رنگین، روشن، صاف واضح اور بڑی بنائیں۔یہ تصویر نمبر 2 ہوگی۔آپ نے کئی بار ٹی وی پر دیکھا ہوگا کہ ایک بڑی تصویر سکڑ کر نقطہ بن جاتی ہے اور نقطہ پھیل کر تصویر بن جاتا ہے۔اب بعد والی تصویر نمبر 2 کو چھوٹا کریں حتیٰ کہ وہ نقطہ بن جائے، اب اس نقطہ کو تصویر نمبر 1 کے درمیان میں رکھیں اور ''شوں'' کی آواز نکالتے ہوئے اس نقطے کو تیزی سے پھیلا دیں تو تصویر نمبر 2 بن جائے گی جو تصویر نمبر 1 کو ڈھانپ لے گی۔تھوڑی دیر اس اچھی تصویر نمبر 2 کو دیکھتے رہیں پھر آنکھیں کھول دیں۔اس مشق کو کم از کم 10 بار دہرائیں اور ہر مشق کے بعد آنکھیں کھول دیں۔آخر میں آنکھیں بند کر کے صبح جاگنے کے حوالے سے سوچیں، دیکھیں کون سی تصویر بن رہی ہے، نمبر 1 یا نمبر 2۔اگر بعد والی نمبر 2 تصویر بن رہی ہے

تو تبدیلی آ چکی ہے۔تاہم یہ مشق ایک ہفتہ صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت کریں۔

10۔ انسانی دماغ کے دو حصے ہوتے ہیں۔ دایاں نصف کرہ اور بایاں نصف کرہ۔ دائیں حصے کا تعلّق ہمارے جسم کے بائیں حصوں مثلاً بایاں ہاتھ اور بائیں ٹانگ وغیرہ کے ساتھ ہوتا ہے۔اور بائیں حصے کا تعلّق جسم کے دائیں حصوں مثلاً دائیں ٹانگ اور دائیں انگوٹھے وغیرہ کے ساتھ ہوتا ہے۔ ہمارے لاشعور کا تعلّق ہمارے دماغ کے دائیں حصے کے ساتھ ہوتا ہے۔ جب کوئی چیز انسان کے لاشعور میں چلی جائے تو کچھ عرصہ بعد وہ حقیقت کا روپ دھار لیتی ہے۔لہٰذا اپنی نئی عادت کے حوالے سے مثبت فقرے کو، مثلاً ''میں صبح 6 بجے اٹھتا ہوں اور فریش ہوتا ہوں۔'' اپنے بائیں ہاتھ سے بار بار لکھیں، دس تا پندرہ بار۔ یہ مشق روزانہ صبح اٹھتے وقت یا رات سوتے وقت کریں، ایک نوٹ بک لیں اس فقرے کو اس میں بار بار لکھیں۔ بائیں ہاتھ سے بار بار لکھنے سے یہ فقرہ آپ کے لاشعور میں چلا جائے گا اور پھر حقیقت بن جائے گا۔مشق مکمّل کرنے کے بعد ویسا ہی تصور کریں۔تصور رنگین، واضح، روشن اور بڑا بنائیں۔مشق جاری رکھیں حتیٰ کہ عادت بن جائے۔

11۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں جسم کو ریلیکس کریں۔10 لمبے سانس لے کر آنکھیں بند کر لیں اور تصور کریں کہ آپ کے سامنے ایک سکرین ہے۔اس سکرین پر اپنے اس کردار (Behavior) کی فلم چلائیں جو آپ کو ناپسند ہے اور جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں، مثلاً صبح دیر سے اٹھنا۔ پھر دوبارا اپنے اس کردار کی فلم چلائیں جیسا کردار آپ اپنانا چاہتے ہیں۔ جب فلم میں آپ اپنے اس کردار سے مطمئن ہو جائیں تو فلم کو نئے سرے سے چلائیں اور اس میں کود جائیں اور اس کا حصہ بن جائیں۔اب آپ ویسا ہی بن چکے ہیں جیسا آپ بننا چاہتے ہیں۔ یہ مشق صبح، شام کی جائے، روزانہ کی جائے حتیٰ کہ نیا کردار پختہ ہو جائے۔

12۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔آنکھیں بند کر لیں۔اپنے ناپسندیدہ کردار جسے آپ بدلنا چاہتے ہیں کی ایک درمیانے سائز کی بلیک اینڈ وائٹ تصویر بنائیں۔تصویر کے گرد فریم لگائیں۔تصور میں اس تصویر کو اپنے

سامنے تقریباً 12 انچ کے فاصلے پر رکھیں۔ پھر اپنے اس کردار کی چھوٹی، روشن اور رنگین تصویر بنائیں جو آپ اپنانا چاہتے ہیں۔ پھر تصور کریں کہ آپ سے چند فٹ کے فاصلے پر ایک غلیل زمین میں گڑی ہوئی ہے۔اس تصویر کو غلیل میں پتھر کی جگہ رکھیں۔ دیکھیں کہ اسے پیچھے کو کھینچا جا رہا ہے، زیادہ سے زیادہ دور اور پیچھے۔ پھر اس کو ایک دم چھوڑ دیں یہ تصویر بلیک اور بڑی تصویر کو پھاڑتی ہوئی آپ کے دماغ میں گھس جائے گی۔ جونہی اس کو چھوڑیں تو ساتھ لفظ ''شوں'' بلند آواز سے کہیں۔اس کو تیز رفتاری سے کریں، رفتار جتنی تیز ہوگی مشق اتنی ہی موثر ہوگی۔ یہ مشق ایک ہفتے کے لیے صبح اور شام 10،10 بار کی جائے۔

معاوضے سے زیادہ کام کرنا

دنیا میں دوطرح کے لوگ کبھی ترقی نہیں کر سکتے ، کامیاب نہیں ہوتے ، ایک وہ جو اتنا ہی کام کرتے ہیں جتنا معاوضہ ملتا ہے، دوسرے وہ جو اتنا بھی کام نہیں کرتے ۔ اگر آپ معاوضے کے مطابق کام کر رہے ہیں تو پھر اتنا معاوضہ تو آپ کو مل ہی رہا ہے۔ اگر آپ معاوضے سے کم کام کریں گے تو آپ زوال پذیر ہوں گے۔ آپ کی ملازمت ختم ہو جائے گی یا خطرے میں ہوگی۔

کامیاب لوگ ہمیشہ معاوضے، توقع اور ضرورت سے زیادہ کام کرتے ہیں ۔ نہ صرف زیادہ کام کرتے ہیں بلکہ بہتر اور خوش دلی سے کرتے ہیں۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ آپ کو اپنا پیشہ پسند ہو۔ ناپسندیدہ پیشہ میں زیادہ اور بہتر کام کرنا ناممکن نہیں تو مشکل ضرور ہے۔ کامیاب اور خوشحال لوگ اپنے کام سے محبّت کرتے ہیں ۔ دوسری طرف عام مزدور کو اپنا کام پسند نہیں ہوتا۔ پسندیدہ کام کرتے ہوئے انسان تھکاوٹ کا شکار نہیں ہوتا۔ وہ اس کام کو آسانی، تیزی اور بہتر انداز سے زیادہ دیر تک کر سکتا ہے ۔ جب کہ ناپسندیدہ کام کو کرتے ہوئے آپ جلد تھک جاتے ہیں اور کام معیاری اور اچھا بھی نہیں ہوتا اس صورت میں آپ زیادہ کام نہیں کر سکتے اور نتیجتاً ترقی سے محروم رہ جاتے ہیں۔

کمال اس اصول سے آگاہ تھا۔ اسے اپنا کام پسند تھا۔ یہ اس کی نئی ملازمت تھی۔ ایک دن اس

نے دیکھا کہ اس کا باس چھٹی کے بعد بھی دفتر میں موجود ہے۔ اس نے فیصلہ کیا کہ وہ بھی باس کے بیٹھنے تک دفتر میں ٹھہرے گا تا کہ اگر باس کو کسی چیز کی ضرورت ہو تو وہ اسے مہیا کر سکے۔ تھوڑی دیر کے بعد باس کمرے سے باہر آیا۔ اسے پنسل کی ضرورت تھی۔ اس نے کمال سے پوچھا کہ وہ چھٹی کے بعد گھر کیوں نہیں گیا۔ اس نے بتایا کہ وہ اس لیے رکا ہے کہ شاید وہ باس کے کام آ سکے۔ چنانچہ باس نے اپنی ضرورت بتائی۔ کمال نے اپنے کمرے سے پنسل لا کر اپنے باس کی ضرورت پوری کر دی، باس خوش ہو گیا۔ اب کمال ہر روز چھٹی کے بعد کچھ دیر کے لیے وہاں ٹھہر جاتا تا کہ اپنے باس کے کسی کام آ سکے۔ باس اب اکثر اسے کسی نہ کسی کام کے لیے کہتا اور کمال خوش دلی سے ہر کام کرتا۔ یعنی وہ اپنے کام کے علاوہ فالتو کام بھی خوش دلی سے کرتا۔ چنانچہ کمال تیزی سے ترقی کی منزلیں طے کرتا گیا اور جلد ہی اس کمپنی میں ٹاپ پر پہنچ گیا۔

اگر آپ ترقی کرنا چاہتے ہیں، کامیاب اور خوشحال ہونا چاہتے ہیں تو ہمیشہ اپنے معاوضے، ضرورت اور باس کی توقع سے زیادہ کام کریں۔ آپ جو کام بھی کریں، بزنس کریں، ملازمت کریں یا اپنا کام کریں ہمیشہ زیادہ کام کریں اور خوش دلی سے کریں۔ اس طرح آپ اپنی قدر و قیمت میں اضافہ کریں گے، باس کی ضرورت بن جائیں گے۔ آپ کا معاوضہ بھی بڑھ جائے گا۔ کوئی بھی سمجھ دار مالک آپ کی ترقی کو روکنے کی کوشش نہ کرے گا۔ اگر آپ کا مالک بدقسمت ہے اور آپ کی قدر نہیں کرتا تو دوسرے لوگ آپ کی خدمات سے فائدہ اٹھائیں گے۔ عموماً ہر فرد اپنے معاوضے کا تعین خود کرتا ہے۔ اگر آپ زیادہ دیں گے تو زیادہ لیں گے۔ آج نہیں تو کل۔ موجودہ مالک سے یا نئے سے۔

اپنے معاوضے اور مالک کی توقع سے روزانہ ایک گھنٹہ زیادہ کام کر کے آپ اپنے لیے ترقی کی راہیں کھولتے ہیں۔ اگر آپ کو کسی وجہ سے زیادہ کام کا فوری معاوضہ نہیں ملتا تو بھی زیادہ کام کرنے کے بہت سے فوائد ہیں، مثلاً؛

1۔ خوشی کے ساتھ معاوضے سے زیادہ اور بہتر کام کرنے سے آپ اپنے کام میں ماہر بن

جائیں گے، جس سے آپ کی قدر و قیمت میں اضافہ ہوگا۔ آپ زیادہ قیمتی بن جائیں گے۔ اس صورت میں آپ ان لوگوں سے زیادہ معاوضہ لیں گے جو ایسا نہیں کرتے۔ کوئی بھی فرد ایک ماہر کو زیادہ معاوضہ دینے کے لیے تیار ہوتا ہے۔ ایسی صورت میں کوئی بھی آپ کو آگے بڑھنے سے نہ روک سکے گا۔

2۔ اس سے آپ کی شہرت ایک ایسے فرد کی ہوگی جو ہمیشہ معاوضے سے زیادہ اور بہتر کام کرتا ہے۔ اس سے آپ کا موازنہ ایسے لوگوں سے ہوگا جو اپنے معاوضے سے زیادہ اور بہتر کام نہیں کرتے۔ یہ فرق سب کو نظر آئے گا۔ اس سے آپ کی اہمیت اور قدر و قیمت میں اضافہ ہوگا۔

3۔ زیادہ کام کرنے سے آپ نہ صرف بہتر کام کرنے لگیں گے بلکہ آپ کی رفتار بھی تیز ہو جائے گی، جس سے آپ کی قدر و قیمت میں اضافہ ہوگا۔ ہر فرد بہتر اور تیز رفتار کارکن کو حاصل کرنا چاہتا ہے۔

4۔ آپ اس وقت تک لیڈر نہیں بن سکتے جب تک آپ معاوضے سے زیادہ کام نہیں کرتے۔ اور آپ اس وقت کامیاب نہیں ہو سکتے جب تک آپ اپنی فیلڈ میں لیڈر نہ بنیں۔ اگر آپ زیادہ کام کریں گے تو لوگ آپ کی طرف بطور لیڈر دیکھیں گے۔

5۔ جب آپ توقع سے زیادہ کام دیتے ہیں تو آپ کی ترقی بھی توقع سے زیادہ ہوگی۔ تنخواہ میں اضافہ ہوگا، بونس ملے گا، مزید فنڈز ملیں گے۔

6۔ ملازمت میں فرد کو ہر وقت دھڑکا لگا رہتا ہے کہ کہیں اسے ملازمت سے نکال نہ دیا جائے۔ اگر آپ توقع اور معاوضے سے زیادہ کام کرتے ہیں تو آپ کو ملازمت کی سیکورٹی کے سلسلے میں پریشان ہونے کی ضرورت نہیں۔ اس صورت میں آپ ترقی کرنے والے پہلے اور ملازمت سے فارغ کیے جانے والے آخری فرد ہوں گے۔

7۔ جب ہم زیادہ کام کرتے ہیں تو زیادہ سیکھتے ہیں اور زیادہ ترقی کرتے ہیں۔

8۔ زیادہ کام کرنے کی عادت فرد کے اندر خود اعتمادی پیدا کرتی ہے، جو شخصی کامیابیوں کا لازمی جزو ہے۔ خود اعتمادی کے بغیر کوئی فرد کامیاب نہیں ہو سکتا۔

9۔ زیادہ کام کرنے کی عادت انسان کے خیالات میں توانائی پیدا کرتی ہے جس کے

ذریعے وہ بہترین طریقے سے سوچ سکتا ہے اور کامیاب اسکیمیں بنا سکتا ہے۔

10۔ معاوضے اور توقع سے زیادہ کام کرنے کی عادت انسان میں اقدامات کرنے کی صلاحیت بڑھا دیتی ہے جو ہر کام کی کنجی (Key) ہے۔

11۔ ملازم پیشہ لوگوں کی ترقی کا بہترین اور تنہا راستہ یہی توقع اور معاوضے سے زیادہ کام کرنا ہے۔

12۔ زیادہ کام کرنے والے فرد پر دوسرے لوگ بھی اعتماد کرتے ہیں۔

13۔ اگر آپ معاوضے سے زیادہ کام کرتے ہیں تو افسران بالا آپ کا احترام کرنے لگتے ہیں۔

14۔ زیادہ کام کرنے کی عادت افسران اور ماتحت عملے میں آپ کے لیے وفاداری کے جذبات پیدا کرتی ہے۔

15۔ یہ عادت تعاون بڑھاتی ہے۔ زیادہ لوگ آپ کے ساتھ تعاون کرنے پر آمادہ ہوتے ہیں۔

16۔ زیادہ محنت کر کے فرد کو اطمینان قلب اور اپنے آپ پر فخر محسوس ہوتا ہے۔

وہ تمام لوگ جو خود اپنی محنت سے مالی لحاظ سے خوشحال بنے، عام لوگوں سے زیادہ محنت کرتے تھے۔ اگر آپ ترقی کرنا چاہتے ہیں خصوصاً ملازمت میں تو آپ بھی اپنے معاوضے اور مالک کی توقع سے زیادہ کام کریں اور خوش دلی سے کریں۔ بطور ملازم اپنے کام کے علاوہ غیر حاضر اور بیمار ملازم کا کام بھی کریں۔ مالک کے کہے بغیر کریں۔ ادارے، کمپنی اور باس کی بہتری کے لیے اپنی خدمات پیش کریں۔ جب بھی کوئی فالتو کام ہو تو اپنی خدمات پیش کریں۔ اپنے باس اور مینیجر سے پوچھیں کہ آپ اس کے لیے یا ادارے کے لیے کیا مزید کام کر سکتے ہیں۔ اگرچہ محنت کبھی چھپی نہیں رہتی، محنتی لوگ جلد لوگوں کی توجہ اپنی طرف مبذول کروا لیتے ہیں۔ مگر بہتر ہے کہ آپ کے مالک، مینیجر کو علم ہو کہ آپ زیادہ اور بہتر کام کر رہے ہیں۔ آپ انھیں فالتو کام کرتے ہوئے نظر آئیں۔ غور و فکر کریں کہ آپ کس طرح زیادہ کام کر سکتے ہیں۔ زیادہ کام کرنے کے نت نئے راستے تلاش کریں۔ کام کرنے میں کوئی دوسرا آپ کا مقابلہ نہ

کر سکے۔چھٹی ہونے کے بعد کم ازکم ایک گھنٹہ مزید کام کریں چاہے باقی لوگ چلے جائیں۔ اسی طرح کام پر ایک گھنٹہ پہلے آجائیں اور کام کریں۔اس کا یہ مطلب نہیں کہ اپنے کام کے اوقات میں تو کام نہ کریں اور وہی کام بعد میں کریں۔یہ بددیانتی ہے اس سے شہرت اچھی کی بجائے خراب ہوجاتی ہے۔درحقیقت کوئی بھی فرد معاوضے سے زیادہ کام نہیں کرتا۔کیونکہ فرد جو کام بھی کرے گا اس کا معاوضہ اسے دیر یا سویر کسی نہ کسی صورت میں ضرور مل جائے گا۔لہٰذا معاوضے سے بے نیاز ہوکر کام کریں، خصوصاً ملازمت کے شروع میں اور کبھی بھی زیادہ کام کرنے سے انکار نہ کریں۔

زیادہ کام کرنے کا اصول زندگی کے ہر شعبے میں موثر ہے اور شاندار نتائج پیدا کرتا ہے۔مثلاً آپ نے چار گھنٹوں میں ایک مضمون لکھا ہے۔اگر آپ اسے بہتر بنانے میں صرف 30 منٹ مزید صرف کردیں تو وہ مضمون شاندار بن جائے گا۔اسی طرح اگر آپ قرآن مجید کی چند آیات 20 مرتبہ دہراتے ہیں تو وہ آپ کو یاد ہوجاتی ہیں۔اب اگر آپ ان کو پانچ مرتبہ مزید دہرا لیں تو آپ کا حافظہ بہت اچھا ہوجائے گا اور آپ ان آیات کو نسبتاً بہت زیادہ عرصہ تک یاد رکھ سکیں گے۔

اگر آپ اپنا کام کرتے ہیں تو بھی معاوضے اور اپنے گاہک یا کلائنٹ کی توقع سے زیادہ کام کریں یا زیادہ دیں۔ایک دکاندار جب کمپیوٹر فروخت کرتا تو کمپیوٹر گاہک کے گھر تک پہنچاتا اور اسے نصب کرتا، ایک دوسرا دکاندار کمپیوٹر فروخت کرنے کے بعد دو گھنٹے صرف کرکے گاہک کو اسے استعمال کرنا بھی سکھاتا۔دونوں نے خوب ترقی کی۔ میں خود نہ صرف اپنے نفسیاتی مریض کو 40 منٹ کی بجائے 60 منٹ دیتا ہوں بلکہ اگر کسی مریض کو دوا کی ضرورت ہو تو میں نہ صرف اسے اچھے ڈاکٹر کا پتہ اور فون نمبر بتاتا ہوں بلکہ بعض اوقات انھیں وقت بھی لے کر دیتا ہوں۔

خوب کام کریں، اپنے گاہک، موکل یا باس کو زیادہ اور اضافی (Extra) کام کرکے حیران کردیں۔کامیابی اور ترقی آپ کے قدم چومے گی۔کام کے دوران کبھی اس لیے گھڑی نہ دیکھیں

کہ چھٹی ہونے میں کتنی دیر باقی ہے۔زیادہ کام کریں، زیادہ ترقی کریں۔دنیا میں آج تک معاوضے کے برابر کام کرکے کسی فرد نے شاندار ترقی نہیں کی اور نہ زیادہ کام کرکے آج تک کوئی فرد فوت ہوا۔

زیادہ کام کرنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ کو اپنا کام پسند ہو۔اگر آپ کو کام پسند نہیں تو زیادہ کام کرنا اور لمبے عرصے کے لیے کرنا مشکل ہوتا ہے۔لہٰذا ضروری ہے کہ کام کو پسند کیا جائے۔اس کے لیے یہ مشقیں کریں۔

مشق نمبر 1

کسی پُرسکون جگہ پر بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔جسم کو ریلیکس کریں، ڈھیلا چھوڑ دیں۔ 10 لمبے سانس لے کر آنکھیں بند کرلیں۔تصور کریں کہ آپ اپنے کام کو زیادہ دیر کے لیے اور خوشدلی سے کررہے ہیں۔یہ مشق صبح شام 15 منٹ کے لیے کی جائے حتیٰ کہ زیادہ کام کرنا ناپسند نہ ہو۔

مشق نمبر 2

1۔ کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں جہاں آپ کو کوئی ڈسٹرب نہ کرے۔جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔آنکھیں بند کرکے دس لمبے سانس لیں۔

2۔ کسی ایسے کام کو کرنے کا تصور کریں جو آپ کو بے حد پسند ہے۔اس کی تصویر آپ کے دماغ میں بن جائے گی۔یہ تصویر عموماً رنگین، صاف اور واضح، روشن، بڑی، قریب اور سامنے بنتی ہے۔اس تصویر کو دیکھ کر آپ کو بہت اچھا لگے گا۔

3۔ اب اس کام کو کرنے کا تصور کریں جو آپ کو ناپسند ہے مگر ترقی اور کامیابی کے لیے اس کا کیا جانا ضروری ہے۔اس کی تصویر بھی آپ کے دماغ میں بن جائے گی۔ناپسندیدہ چیز کی تصویر عموماً بلیک، غیر واضح، دھندلی، چھوٹی، دور اور سامنے کی بجائے دائیں بائیں بنتی ہے۔

4۔ اب بیک وقت دونوں کاموں کے بارے میں سوچیں تو دونوں تصویریں بن جائیں گی۔اب ناپسندیدہ کام کی تصویر کو پسندیدہ تصویر کے مطابق کردیں۔اسی طرح رنگین، روشن، واضح اور صاف، بڑی، قریب اور سامنے وغیرہ۔

5۔ یہ مشق بار بار کریں حتیٰ کہ ناپسندیدہ کام کرنا بھی آپ کو اچھا لگے۔ یہ مشق ایک ہفتے کے لیے روزانہ کی جاسکتی ہے۔

اپنے شعبے میں بہترین بننا

محسن انسانیت ﷺ کا ارشاد ہے''وہ فرد برباد ہوگیا جس کا آج کل سے بہتر نہیں''اس اصول پر اہل جاپان نے سنجیدگی سے عمل کیا اور ان کا ملک صنعتی میدان میں عروج پر پہنچ گیا۔آپ کی زندگی صرف اس وقت بہتر ہوتی ہے جب آپ بہتر ہوتے ہیں ۔ جب آپ بہترین ہوں گے تو آپ کی زندگی بھی بہترین ہوگی۔اس چیز کی کوئی حد نہیں کہ آپ کتنا بہتر ہوسکتے ہیں اور اس کی بھی کوئی حد نہیں کہ آپ کی زندگی کتنی بہتر ہوسکتی ہے۔

کامیابی کی کلید یہ ہے کہ آپ اپنے کام میں بہترین اور سپیشلسٹ بنیں۔ بہتر ہے کہ نمبر 1 بنیں۔آپ جو کام بھی کرتے ہیں اس میں آپ جیسا کوئی دوسرا فرد نہ ہو۔اگر آپ جوتے بھی پالش کرتے ہوں تو بھی پورے شہر میں آپ سے بہتر جوتے پالش کرنے والا کوئی دوسرا نہ ہو۔ اپنے شعبے میں ماہر (Expert) اور بہترین (Excellent) بنیں۔اپنے شعبے میں بہترین بننا کامیابی کی کلید ہے۔ آج کا دور ماہرین (Expert) کا دور ہے۔اگر آپ نے ترقی کرنا ہے، عروج پر جانا ہے، خوشحال ہونا ہے تو آپ کو اپنے شعبے میں بہترین بننا ہوگا۔ جب آپ بہترین بن جاتے ہیں تو آپ کی توقیر ذات (Self esteem) میں اضافہ ہوتا ہے۔آپ خوشی اور فخر محسوس کرتے ہیں کہ آپ Top پر ہیں۔

اگر آپ اپنی توجہ اپنی شخصی اور پیشہ وارانہ نشوونما اور بہتری پر مرکوز کریں تو زندگی میں کوئی بھی

چیز آپ کو آگے بڑھنے سے نہیں روک سکتی۔ زندگی میں کوئی بھی چیز ایسی نہیں جو آپ حاصل نہ کرسکیں۔ آپ اپنے آپ کو جتنا بہتر کریں گے اتنا ہی اپنے آپ کو پسند کریں گے اور اتنا ہی آپ کو اپنے آپ پر یقین ہوگا۔ جتنا یقین ہوگا اتنی ہی کامیابی یقینی ہوگی۔

اگر آپ زیادہ دولت کمانا چاہتے ہیں، کامیابی، عزت اور شہرت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو یہ ایک گارنٹی والا طریقہ ہے کہ آپ جو کچھ کرتے ہیں اس میں بہترین بنیں۔ مالی خوشحالی کی کلید علم اور مہارت ہے۔ آپ جتنا زیادہ سیکھتے ہیں اتنا ہی زیادہ کماتے ہیں۔ آپ اپنے شعبے کے بارے میں جتنا زیادہ سیکھتے ہیں اتنے ہی زیادہ ماہر بنتے ہیں اور آگے بڑھنے کے مواقع اتنے ہی زیادہ ملتے ہیں۔ آپ ہر روز اپنے آپ کو بہتر بنانے پر محنت کریں۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ آپ کو معاوضہ وقت کا نہیں ملتا بلکہ نتائج کا ملتا ہے۔ اس کے علاوہ اگر آپ بہترین نہیں ہو رہے تو آپ خراب ہو رہے ہیں۔ زوال پذیر ہو رہے ہیں۔ تاہم بہترین بننا ایک سست رفتار عمل ہے۔ ایک ڈاکٹر کو ماہر (سپیشلسٹ) بننے میں میٹرک کے بعد 15 سے 20 سال لگ جاتے ہیں۔

اگر آپ عروج پر جانا چاہتے ہیں، عظیم کامیابیاں حاصل کرنا چاہتے ہیں تو ماہر اور بہترین بنیں۔ کامیاب ہونے اور تیز ترین ترقی کا طریقہ یہ ہے کہ اپنی نشوونما پر کام کریں۔ اپنی نشوونما اس طرح کریں کہ آپ ایک کامیاب انسان بنیں۔ آپ کی اپنی نشوونما کا پروگرام دراصل آپ کی کامیابی کا زینہ ہے۔ آپ ہر چیز میں نمبر 1 نہیں بن سکتے مگر کسی نہ کسی چیز میں نمبر 1 ضرور بن سکتے ہیں۔ لہٰذا آپ جو کام کر رہے ہیں یا جو کام آپ کو پسند ہے یا جس کام میں آپ اچھے ہیں، اس میں بہترین بنیں۔ کسی شعبے میں ٹاپ کے لوگ حادثاتی طور پر عروج پر نہیں پہنچتے۔ لہٰذا آپ کا گول یہ ہو کہ آپ نے اپنے شعبے میں سب سے زیادہ علم والا اور ماہر بننا ہے۔ آپ کا گول اپنے شعبے میں ٹاپ کا فرد یا کم از کم ٹاپ کے 10 فی صد لوگوں میں شمار ہونا ہو۔ جب آپ طے کریں گے کہ آپ نے بہترین بننا ہے تو یقیناً بن جائیں گے۔ چنانچہ بھرپور کامیابی کے لیے اپنے آپ کو مسلسل بہتر بنانے کا عہد کریں ہر روز کچھ بہتر بنیں، کل

سے ذرا بہتر۔ کامیابی کے سفر میں بنیادی قدم اپنے آپ کو بہتر بنانے کا عہد ہے۔ سیکھنا دراصل آپ کی اپنے آپ پر سرمایہ کاری ہے۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ جو کچھ سیکھ رہے ہیں، وہ نہ صرف آپ کی ضرورت ہو بلکہ آپ کی پسند اور خواہش بھی ہو۔ آپ بہترین بن جائیں گے تو آپ کو نہ صرف بہترین معاوضہ ملے گا بلکہ بہترین عزت وشہرت بھی ملے گی۔
بہترین بننے کے لیے مندرجہ ذیل اقدامات کریں:

1۔ کوئی خاص شعبہ منتخب کریں

شعبہ جتنا محدود ہوگا مقابلہ اتنا ہی کم ہوگا۔ اس طرح آپ کم وقت میں ماہر بن جائیں گے۔

2۔ اپنی فطری صلاحیتوں کو ترقی دیں

اس وقت آپ جس چیز میں اچھے ہیں اس کو مزید بہتر کریں بلکہ اس میں بہترین بنیں۔ بہترین بننے کے لیے آپ جو کچھ کرتے ہیں اس کو بہترین انداز سے کریں۔ وہ کون سا ہنر (Skill) ہے جس کو آپ بہتر کر سکتے ہیں۔ یہ معلوم کریں کہ آپ کو کن چیزوں میں بہتر بننے کی ضرورت ہے اور پھر بہتر بننے کا منصوبہ بنائیں۔

3۔ مطالعہ کریں

ریسرچ سے ثابت ہوا کہ ترقی یافتہ دنیا میں لیڈر مطالعہ کرتے ہیں۔ بہت زیادہ معاوضہ وصول کرنے والے امریکی روزانہ دو تین گھنٹے مطالعہ کرتے ہیں اور بہت کم معاوضہ لینے والے بالکل مطالعہ نہیں کرتے۔ مطالعہ کرنے والے لیڈر بنتے ہیں۔ ہر ہفتے یا کم از کم ماہانہ ایک کتاب کا مطالعہ کیا جائے پھر اس کا جائزہ لیں، نظرثانی کریں، اس کے نوٹس بنائیں اور پھر کتاب سے کم از کم ایک چیز (زیادہ ہو تو بہتر) کو عملی زندگی میں استعمال کریں۔ اس طرح آپ ایک شاندار زندگی بسر کرنے میں دوسرے لوگوں سے جلدی آگے ہوں گے۔ کوئی فرد روزانہ ایک گھنٹہ مطالعہ کر کے پانچ سال میں اپنے شعبے میں عالمی سطح کا ماہر بن جاتا ہے۔
پیشہ وارانہ مطالعہ کے علاوہ عظیم لوگوں کی سوانح عمریاں پڑھیں۔ شخصی نشوونما کی طرف ایک

اہم قدم لوگوں کو پڑھنا ہے۔ اس سے آپ ان تمام غلطیوں سے بچ جائیں گے جو ان سے ہوئیں، اس کے علاوہ Self help اور تحریک پیدا کرنے والی کتب کا مطالعہ کریں۔ اب ایسی کتب کافی مقدار میں اردو میں بھی موجود ہیں۔ اس کے علاوہ تاریخ اور اچھے ادب کا مطالعہ بھی کیا جائے۔ Learn more, earn more

وہ فرد جو اچھی کتب کا مطالعہ نہیں کرتا وہ ان لوگوں سے بہتر نہیں جو پڑھ نہیں سکتے۔ بہت کامیاب لوگ سالانہ 20 با مقصد کتب پڑھتے ہیں۔ اگر آپ روزانہ صرف 15 منٹ مطالعہ کریں تو ایک سال میں 15 کتب پڑھ لیں گے۔ کامیابی کے لیے آپ کو کم از کم 30 یا 60 منٹ روزانہ مطالعہ کرنا ہوگا۔

4۔ مزید مہارت حاصل کریں

مزید مہارت حاصل کرنے کے لیے کوئی کورس کریں۔ سیمینار اور ورکشاپ اٹینڈ کریں۔ کامیاب اور امیر لوگ مسلسل سیکھتے ہیں، بہتر ہوتے ہیں اور پھلتے پھولتے ہیں۔ غریب اور ناکام لوگ سمجھتے ہیں کہ انھیں پہلے ہی علم ہے، وہ پہلے ہی جانتے ہیں۔ کامیاب لوگ کورس، ورکشاپ اور سیمینار اٹینڈ کرتے ہیں، کیسٹ سنتے ہیں۔ ناکام لوگ کہتے ہیں کہ مجھے ورکشاپ کی ضرورت نہیں، میرے پاس پیسے نہیں۔ اگر آپ کے پاس کتاب خریدنے اور سیکھنے کے لیے پیسے نہیں تو آپ کیسے کامیاب ہو سکتے ہیں۔ اس صورت میں تو آپ کو دوسرے لوگوں کی نسبت ورکشاپ، کورس، سیمینار اور کتب کی زیادہ ضرورت ہے۔ آپ کو اپنی شخصی ترقی اور نشوونما کے لیے اپنی آمدن کا 3 تا 10 فی صد ماہانہ کتب، کیسٹ، ورکشاپ اور سیمینار پر خرچ کرنا چاہیے۔ اپنے شعبے کے حوالے سے روزانہ کم از کم ایک گھنٹہ ضرور صرف کریں، مطالعہ کریں، کیسٹ سنیں۔ Metrola کی ایک ریسرچ کے مطابق وہ اپنے ملازمین کی تربیت پر جو خرچ کرتے ہیں اس کا ایک ڈالر کمپنی کو 30 ڈالر کا فائدہ دیتا ہے۔ آپ کو بھی اتنا ہی فائدہ ہوگا۔ سیکھنا ایک مسلسل عمل ہے۔

5۔ وقت کا بہترین استعمال کریں

اپنے شعبے میں بہترین بننے کے لیے ضروری ہے کہ آپ اپنے وقت کا بہترین استعمال کریں۔ اپنے وقت کا استعمال عقل مندی سے کریں۔ جس کام یا شعبے میں آپ بہت اچھے ہیں وہاں اپنے وقت کا 80 فی صد صرف کریں۔ 15 فی صد وقت نئی چیزیں سیکھنے میں صرف کریں اور 5 فی صد اس شعبے میں صرف کریں جہاں آپ کو بہتری کی خواہش یا ضرورت ہے۔ کوئی بھی ایسی چیز نہ کریں جس سے آپ کی ترقی اور نشوونما میں کوئی اضافہ نہ ہو مثلاً ٹی وی، بے کار ملنا جلنا، اخبار کا ہر لفظ پڑھنا اور فضول گپ شپ وغیرہ۔ اس حوالے سے اپنے آپ سے سوال کریں کہ میں اپنے کام کو کس طرح بہترین انداز سے کر سکتا ہوں۔ میں کس طرح ہر ماہ بہترین بن سکتا ہوں۔ اس کے لیے مجھے کیا کرنا چاہیے، پھر اس پر عمل کریں۔ ضروری ہے کہ آپ اپنے ہر دن کی منصوبہ بندی کریں اور اس میں اپنی بہتری اور نشوونما کے لیے کم از کم ایک گھنٹہ ضرور رکھیں۔

اپنے فیلڈ میں بہترین بننے کے لیے آپ کو لازماً اپنی کارکردگی کا مسلسل جائزہ لینا ہوگا اور اسے بہتر کرنے کے طریقے تلاش کرنا ہوں گے۔ آپ کو اپنا انفرادی ہنر (Skill) معلوم کرنا ہوگا جس کو بہترین بنا کر آپ ٹاپ پر جا سکتے ہیں۔ اس کے لیے اپنے آپ سے سوال کریں کہ وہ کون سا ایک ہنر یا مہارت ہے جس کو اگر آپ بہتر کریں اور مسلسل بہترین طریقے سے کرتے رہیں وہ آپ کے کیریئر پر سب سے زیادہ مثبت طریقے سے اثر انداز ہو۔ بعض لوگ بعض کاموں میں دوسروں سے زیادہ فطری صلاحیت رکھتے ہیں۔ وہ بعض اہم ہنر آسانی اور تیزی کے ساتھ سیکھ سکتے ہیں جب کہ دوسروں کو ماہر بننے میں نسبتاً زیادہ وقت لگے گا۔ یہی معمولی فرق ہے، فطری صلاحیت کے زیادہ یا کم ہونے کا۔ اپنے گول کو حاصل کرنے کے لیے ہمیں لازماً بہترین بننا ہوگا۔ اگر آپ کافی عرصہ سخت محنت کرنے پر آمادہ ہیں تو آپ جیسا بھی انسان بننا چاہیں، بن سکتے ہیں۔ کوئی فرد ایک ہی بڑے قدم سے بہترین نہیں بن سکتا بلکہ ایک وقت میں ایک چھوٹا قدم۔ بہترین بننا نسبتاً ایک سست عمل ہے۔

6۔اپنے شعبے کے بہترین افراد سے ملیں

اپنے شعبے کے بہترین افراد سے ملیں۔ان سے سیکھیں،مشورہ لیں۔ان سے پوچھیں کہ آپ کو بہترین بننے کے لیے کیا کرنا چاہیے؟ کون سی کتب کا مطالعہ کرنا چاہیے؟ کون سی ورکشاپ، کورس اور سیمینار اٹینڈ کرنا چاہیے۔یہ بات ذہن میں رکھیں جب آپ کسی سے نصیحت یا مشورہ مانگتے ہیں تو دراصل آپ ان کی تعریف وتوصیف کرتے ہیں اور ان کی اہلیت کا اعتراف کرتے ہیں۔فرد مشورہ دے کر اپنے آپ کو اچھا اور اہم محسوس کرتا ہے۔

7۔غوروفکر کریں

جس طرح جسمانی صحت کی بہتری کے لیے ورزش ضروری ہے اسی طرح ذہنی استعداد کی بہتری کے لیے روزانہ دو باتیں باقاعدگی سے کی جائیں:

1۔ غوروفکر کریں۔
2۔ اس غوروفکر کی روشنی میں کچھ فیصلے اور کچھ عہد کریں اور پھر ان پر عمل کریں، یہ غوروفکر اپنی ذاتی بہتری اور نشوونما کے لیے ہو۔

8۔اپنی ساکھ بنائیں،اپنی شہرت پیدا کریں

ماہرین چنے نہیں جاتے بلکہ ان کا اعلان کیا جاتا ہے۔لہٰذا شائستگی کے ساتھ اپنی مہارت کے بارے میں لوگوں کو بتائیں اس کا عملی ثبوت دیں۔

9۔فون کا جواب دیں

جب آپ کی شہرت ہو جائے گی اور آپ مشہور ہو جائیں گے تو پھر لوگ آپ کو فون کریں گے، آپ سے رابطہ کریں گے تو آپ فون کا جواب دیں۔ جواب دیتے وقت شائستہ اور نرم لہجہ اختیار کریں اور لوگوں کو رابطے کے مواقع دیں۔ میں نے تقریباً 5 سال ازدواجی مسائل پر پڑھا، تحقیق کی اور پھر تین کتب 1۔سیکس ایجوکیشن .... سب کے لیے 2۔ ازدواجی

خوشیاں..... خواتین کے لیے اور 3۔ازدواجی خوشیاں.... مردوں کے لیے لکھیں۔لوگوں نے ان کو بے حد پسند کیا۔اب یہ کتب نیٹ پر بھی موجود ہیں۔دنیا کے تقریباً ہر حصے سے مجھے ہر روز فون آتے ہیں اور لوگ مجھ سے مشورے کرتے ہیں۔میں اسے نیکی سمجھتے ہوئے اپنے علم کے مطابق جواب دیتا ہوں۔لوگ مجھے بے شمار دعائیں دیتے ہیں۔اگر میں جواب نہ دوں تو نہ صرف یہ بات میرے رب کو پسند نہ آئے گی بلکہ میری شہرت اور ساکھ کو بھی خراب کردے گی اور میں رہنمائی کرنے کی نیکی سے بھی محروم رہ جاؤں گا۔

لیڈرشپ کی صلاحیت

کسی پراجیکٹ کی، جس میں دو سے زیادہ افراد شامل ہوں خصوصاً کسی بزنس، کامیابی اور ناکامی میں لیڈرشپ کا کردار بہت اہم ہے۔صرف چند کامیابیاں ایسی ہیں جن میں لیڈرشپ کی ضرورت نہیں ہوتی ۔ لیڈرشپ حالات اور لوگوں کومنظم کرنے اور انھیں ایک مخصوص یا مطلوب مقام پر لے جانے کا نام ہے۔لیڈرشپ سے مراد دوسروں کوترغیب کے ذریعے متاثر کرنا یا مثال کے ذریعے ایک خاص عمل پر مائل کرنا ہے۔

اپنی ذاتی اور اجتماعی زندگیوں میں وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جن میں لیڈرشپ کی صلاحیت پائی جاتی ہے۔ایسے لوگ اپنی ازدواجی اور خاندانی زندگی کوبھی خوشگوار رکھتے ہیں۔ خوش کن بات یہ ہے کہ لیڈر بنتے ہیں، پیدانہیں ہوتے۔لیڈر عام ذہانت اور ذہنی صلاحیتوں کے مالک ہوتے ہیں۔مگر وہ اپنی صلاحیتوں کوایک خاص انداز سے استعمال کرتے ہیں۔یہی چیز ایک عام فرد کوسپیشل لیڈر بناتی ہے۔ بہت کم لیڈر، لیڈرشپ کی صلاحیت کوقسمت کا سبب سمجھتے ہیں۔

لیڈرشپ دوقسم کی ہوتی ہے۔ پہلی جو کہ بہت موثر ہوتی ہے وہ ہے جس میں پیروکاروں کی مرضی اور ہمدردی شامل ہوتی ہے جیسے کہ اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم یا قائداعظم کی لیڈرشپ تھی۔ دوسری لیڈرشپ وہ ہے جو طاقت کی وجہ سے ہوتی ہے ۔ جیسے پاکستانی

آمر جنرل پرویز مشرف کی لیڈرشپ۔ ایسی لیڈرشپ اقتدار کے خاتمے کے ساتھ ہی ختم ہوجاتی ہے۔

لیڈرشپ کے بنیادی عناصر

اب سوال پیدا ہوتا ہے کہ کامیاب اور ناکام لیڈرشپ میں کیا فرق ہے؟ کامیاب لیڈر کی بنیادی خصوصیات کیا ہیں؟ ماہرین کے خیال کے مطابق ایک کامیاب لیڈر میں مندرجہ ذیل خصوصیات ہونی چاہئیں۔

1۔غیر متزلزل جرأت

ایک کامیاب لیڈر میں ایک غیر متزلزل جرأت ہوتی ہے،جس کی بنیاد اپنے اور اپنے پیشے کے بارے میں بھرپور علم ہوتا ہے۔کوئی بھی پیروکار کسی ایسے فرد کی حاکمیت تسلیم نہیں کرسکتا جس میں خوداعتمادی اور جرأت کا فقدان ہو۔کوئی بھی ذہین پیروکار ایسے لیڈر کی حاکمیت کوزیادہ دیر تک تسلیم نہیں کرسکتا۔اچھے لیڈر میں خطرہ مول لینے کی بھرپور صلاحیت ہوتی ہے۔

2۔خوداعتمادی

خوداعتمادی اچھی لیڈرشپ کی بنیادی کوالٹی ہے۔اچھے اور کامیاب لیڈر کواپنے آپ پر، اپنی صلاحیتوں اور اپنے مقصد پر بھرپور اعتماد ہوتا ہے۔ وہ فرد جس میں خوداعتمادی کا فقدان ہو کبھی ایک کامیاب لیڈر ثابت نہیں ہوسکتا۔

3۔ضبط نفس

جوفرد اپنے آپ کوکنٹرول نہیں کرسکتا وہ کبھی دوسروں کوکنٹرول نہیں کرسکتا۔ضبط نفس سے مراد یہ ہے کہ فرد کوجو کام جس وقت کرنا چاہیے، کرے، چاہے اس کا دل اس کام کوکرنے کو چاہے یا نہ چاہے۔ضبط نفس (Self control) سے فرد اپنے پیروکاروں کے لیے ایک اہم مثال قائم کرتا ہے اور ذہین پیروکار اس کی نقل کریں گے۔

4۔انصاف کا شدید احساس

راستی (Fairness) اور انصاف کے احساس کے بغیر کوئی بھی لیڈر اپنے پیروکاروں سے عزت و احترام حاصل نہیں کرسکتا اور نہ ہی برقرار رکھ سکتا ہے۔اگر پیروکاروں کے دلوں میں اپنے لیڈر کے لیے عزت واحترام کے جذبات موجزن نہیں تو وہ کبھی بھی کامیابی کے ساتھ ان کو لیڈ نہیں کرسکتا۔

5۔قوت فیصلہ کی قطعیت

کوئی فرد جو اپنے فیصلوں میں یکسو نہ ہو کو اپنے آپ پر اعتماد نہیں ہوتا۔ایسا فرد کامیابی کے ساتھ اپنے پیروکاروں کی رہنمائی نہیں کرسکتا۔اچھا لیڈر بہت اچھی قوت فیصلہ کا مالک ہوتا ہے۔وہ نہ صرف جلد فیصلے کرتا ہے بلکہ ان پر یکسو ہوتا ہے اور ان کو عملی صورت دینے کے لیے بھرپور کوشش کرتا ہے۔

6۔منصوبوں میں قطعیت

کامیاب لیڈر کو لازماً اپنے کام کی پلاننگ کرنا چاہیے اور پھر اس پلاننگ پر عمل بھی کرنا چاہیے۔ایک لیڈر جو قطعی عملی منصوبے کے بغیر صرف اندازے سے کام کرتا ہے وہ اس جہاز کی طرح ہے جس کا ریڈار نہیں۔ایسا جہاز دیر یا سویر کسی چٹان سے جا ٹکرائے گا۔

7۔زیادہ کام کرنا

ایک کامیاب لیڈر کے لیے لازمی ہے کہ وہ اپنے پیروکاروں سے زیادہ کام کرنے پر آمادہ ہو۔اگر لیڈر زیادہ کام کر کے مثال قائم کرے گا تو اس کے پیروکار بھی اس کی پیروی کرتے ہوئے زیادہ کام کریں گے جس سے تنظیم یا ادارہ خوب ترقی کرے گا۔

8۔خوشگوار شخصیت

کوئی بھی لاپروا اور لااُبالی طبیعت کا مالک فرد کامیاب لیڈر نہیں بن سکتا۔لیڈرشپ عزت و

احترام کی متقاضی ہے۔پیروکار کسی ایسے لیڈر کی عزت واحترام نہیں کریں گے جو خوشگوار شخصیت کا مالک نہ ہو۔خوشگوار شخصیت کے لیے مندرجہ ذیل کی ضرورت ہے:

- شائستگی، خوش اخلاقی اور تعظیم کا مظاہرہ کریں۔
- جب آپ کسی سے ملیں تو آپ کے چہرے پر مسکراہٹ ہو۔مسکراہٹ سے دوستانہ رویے کا احساس ہوتا ہے۔ہاتھ ملائیں تو مضبوطی سے۔اس وقت تک ہاتھ نہ چھوڑ دیں جب تک دوسرا نہ چھوڑے۔
- کم بولیں، زیادہ سنیں۔دوسروں کو بات کرنے پر اکسائیں۔بات زیادہ تر ان کے بارے میں ہو۔
- شکایات نہ کریں، الزام نہ دیں اور نہ تنقید کریں۔اگر تنقید کرنا ناگزیر ہو تو جلدی نہ کریں۔تنقید سے پہلے تعریف کریں۔اگر کسی کو سمجھانا ضروری ہو تو علیحدگی میں سمجھائیں۔بتائیں کہ اگر کام درست نہ ہوگا تو کیا نقصان ہوگا۔کارکردگی پر تنقید کریں نہ کہ فرد پر۔
- مہربان اور شفیق بنیں۔
- دوسرے لوگوں کے رویوں اور کردار کا روشن پہلو تلاش کریں۔پھر اس کی خوب تعریف کریں۔تعریف لوگوں کے سامنے کریں۔دوسروں کو سراہیں۔
- سچی اور دل سے تعریف کریں۔تعریف مخصوص ہو یعنی کسی مخصوص کام کی اور فوری ہو۔آج کے اچھے کام کی تعریف کل نہ کریں بلکہ اس وقت کریں۔تعریف کے بعد ''مگر'' یا ''لیکن'' لگا کر تعریف کے اثرات پر پانی نہ پھیر دیں۔
- جب غلطی ہو تو اس کا اعتراف کریں۔معذرت کریں۔دوسروں کی غلطی کو معاف کر دیں۔
- گفتگو کریں مگر بحث ومباحثہ میں نہ پڑیں۔بحث جیتنے کا ایک ہی طریقہ ہے کہ یہ نہ کی جائے۔بحث سے آپ دلوں کو نہیں جیت سکتے۔
- وعدے کو پورا کریں قرآن مجید میں ارشاد ہے کہ اچھے لوگ وہ ہیں جو اپنے بار امانت اور عہد کے محافظ ہیں۔

- لوگوں کا شکریہ ادا کریں، مگر لوگوں سے شکریہ کی توقع نہ کریں۔ شکریہ دل سے ادا کریں۔
- قابل بھروسہ اور وفادار ہوں۔ لوگ آپ پر بھروسہ اور اعتماد کر سکیں۔
- مخلص اور ایمان دار بنیں۔
- عاجزی اور انکساری اختیار کریں۔ انکساری کے بغیر خود اعتمادی تکبّر ہے۔ انکساری اور عاجزی تمام نیکیوں کی بنیاد ہے۔ یہ عظمت کی علامت ہے۔ انکساری سے مراد ذاتی تذلیل نہیں اور نہ اپنے آپ کو کمزور کرنا ہے۔ سچی انکساری لوگوں کو اپنی طرف کھینچتی ہے مگر جھوٹی عاجزی دور کرتی ہے۔
- دوسروں کا خیال رکھیں ان کو اہمیت دیں۔
- خوش خلقی اور شائستگی اختیار کریں۔ خوش خلقی یہ ہے کہ آپ دوسروں کا خیال رکھیں مثلاً کسی بوڑھے کو اپنی سیٹ دے دیں۔ شائستگی یہ بھی ہے کہ کسی کو دیکھ کر اچھی مسکراہٹ دیں۔ کسی کا شکریہ ادا کریں۔
- حِس مزاح پیدا کریں۔
- دوست بنیں۔ دوستی قربانی مانگتی ہے۔ خود غرضی دوستی کو تباہ کر دیتی ہے۔ تعلّقات خود بخود نہیں بنتے، ان کو بنانا پڑتا ہے اور اس میں کچھ وقت لگتا ہے۔
- ہمدردی اور قدر شناسی کا اظہار کریں۔ سوچیں کہ اگر دوسرا شخص مجھ سے اس طرح کا سلوک کرے تو میں کیا محسوس کروں گا۔ ہمدرد بنیں، اپنی خوشیوں میں دوسروں کو شریک کریں۔ جب آپ دوسروں کو اپنی خوشیوں میں شریک کرتے ہیں تو اس سے آپ کی خوشیوں میں اضافہ ہوتا ہے۔ اسی طرح جب آپ کسی کے دکھ میں شریک ہوتے ہیں تو اس کے دکھ میں کمی ہوتی ہے۔
- حلیمی اختیار کریں۔ حلیمی سے مراد غیظ وغضب کے وقت اپنے جذبات کنٹرول کرنا ہے۔ کہتے ہیں کہ غصہ حماقت سے شروع ہوتا ہے اور ندامت پر ختم ہوتا ہے۔ حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے "جس میں صفت حلیمی موجود ہے وہ سردار ہے۔"
- اپنی اور دوسروں کی عزت کیجیے۔ آپ عموماً عزت دے کر ہی عزت حاصل کرتے ہیں۔
- باوقار بنیں چھچھورے نہ بنیں۔

- جاذب نظر شخصیت کے لیے ضروری ہے کہ آپ منفی خصوصیات سے اپنے آپ کو بچائیں ان میں چند یہ ہیں:
  - لب ولہجہ کی لاپرواہی اور تحکمانہ انداز جس سے دوسروں کو تکلیف پہنچے۔
  - اپنی باری سے ہٹ کر بولنا۔ زیادہ بولنا اور کم سننا۔
  - دخل در معقولات۔
  - اپنا ذکر بار بار کرنا۔
  - بن بلائے مہمان بن جانا۔
  - بے ہودہ اور پوچ سوال کرنا، جس میں سوال کرنے والے کی اپنی بڑائی اور خود پرستی چھپی ہو۔
  - محفل میں ذاتی اور نجی گفتگو کرنا، جو دوسروں کے لیے تکلیف کا باعث ہو۔
  - شیخی بگھارنا۔
  - بے وقت دوسروں کے گھر میں جانا۔
  - دوسرے لوگوں کی ذات اور ان کی جماعت پر کڑی نکتہ چینی کرنا۔
  - دوسروں کے خیالات کو اعلانیہ چیلنج کرنا۔
  - بدتمیزی سے دوسروں کی درخواست رد کرنا۔
  - اپنے دوستوں کے سامنے دوسرے لوگوں کے متعلّق برے خیالات کا اظہار کرنا۔
  - مخالف کو نظریاتی اختلاف کی وجہ سے گالیاں دینا۔
  - اخلاق سوز یا اشتعال انگیز گفتگو کرنا۔
  - ناپسندیدگی کا برملا اظہار کرنا۔
  - ہر وقت اپنی قسمت کا شاکی رہنا۔
  - ہر وقت حکومت یا مذہب پر نکتہ چینی میں مشغول رہنا۔
  - بغض اور کینہ رکھنا۔
  - طنزیہ گفتگو کرنا، دوسروں کو نیچا دکھانا۔
  - حسد اور رقابت محسوس کرنا۔

- نمود ونمائش۔
- ہوس اقتدار۔
- بے وفائی کرنا۔
- تکبّر وغرور اور خود پسندی کا اظہار کرنا، دوسروں کو کمتر سمجھنا۔
- بدمزاجی، غصہ اور غضب کا اظہار کرنا۔
- خودغرض ہونا۔ ہمیشہ صرف اپنے مفاد کا خیال رکھنا۔
- غیبت کرنا، دوسروں کی برائی تیسرے کو بتانا۔
- شیخی بگھارنا۔
- چغل خوری کرنا۔
- تنگ دلی کا اظہار کرنا۔
- الزام تراشی اور گالی گلوچ وغیرہ۔

9۔ ہمدردی

کامیاب لیڈر کو اپنے پیروکاروں سے دلی ہمدردی ہونی چاہیے۔ وہ ان کو اور ان کے مسائل کو سمجھتا ہو۔ ان کے دکھ سکھ میں شریک ہو اور ان کا حقیقی خیر خواہ ہو۔ اگر کوئی پیروکار شدید بیمار ہو تو اس کے لیے سچے اور اچھے انداز سے فکر مندی کا اظہار کرے۔ ان کے ذاتی مسائل میں دلچسپی لے۔ ان کو حل کرنے میں ان کی مدد کرے۔

10۔ تفصیلات کا ماہر ہو

کامیاب لیڈرشپ کا تقاضا ہے کہ وہ اپنے منصب کی تفصیلات سے پوری طرح سے آگاہ ہو۔ چھوٹی سے چھوٹی چیز سے آگاہ ہو۔

11۔ پوری ذمہ داری قبول کرنے پر آمادہ ہو

کامیاب لیڈر کو اپنے پیروکاروں کی غلطیوں، خامیوں اور ناکامیوں کی ذمہ داری قبول کرنے پر آمادہ ہونا چاہیے۔ اگر وہ ذمہ داری دوسروں کی طرف منتقل کرنے کی کوشش کرے گا تو وہ لیڈر نہیں رہے گا۔ اگر اس کا کوئی پیروکار کوئی غلطی کرتا ہے یا وہ اپنے آپ کو نااہل اور غیر ماہر ثابت کرتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ یہ لیڈر ہے جو ناکام ہوا۔ دوسری طرف عظیم لیڈر کامیابیوں کا کریڈٹ خود نہیں لیتا بلکہ اپنے تمام پیروکاروں کو اس میں شامل کرتا ہے۔ عظیم لیڈر اپنی کامیابیوں کا کریڈٹ اپنے پیروکاروں کو دیتا ہے مگر ناکامی کی ذمہ داری خود قبول کرتا ہے۔

12۔ تعاون

ایک کامیاب لیڈر کو مشترکہ کوشش کے اصولوں سے آگاہ اور اس پر عمل پیرا ہونا چاہیے اور اپنے پیروکاروں میں بھی یہ خاصیت پیدا کرنی چاہیے۔ لیڈرشپ طاقت کی متقاضی ہے اور طاقت اتحادِ عمل (Cooperation) کا نتیجہ ہوتی ہے۔ اچھا لیڈر، ٹیم کا ایک جزو ہوتا ہے۔ وہ اپنے اختیارات اور کام دوسروں کو تفویض کرتا ہے۔

13۔ مسلسل سیکھنا

یہ لوگ ہر مرحلے پر سیکھتے رہتے ہیں۔ اس کے لیے مطالعہ کرتے ہیں، کورسز اور کلاسز میں شرکت کرتے ہیں۔ دوسروں کو سنتے ہیں۔ ہمیشہ سوال کرتے ہیں۔ انہیں سوال کرنے میں کوئی جھجک نہیں ہوتی۔ وہ مسلسل اپنی استعداد کا دائرہ کار وسیع کرتے رہتے ہیں۔ اپنی صلاحیتوں میں اضافہ کرتے ہیں، نئی مہارتیں اور ہنر سیکھتے ہیں، زیادہ علم حاصل کرتے ہیں۔

14۔ خدمت خلق

اچھی لیڈرشپ کی ایک اہم خوبی یہ ہے کہ وہ خدمت خلق کے لیے وقف رہتے ہیں۔ ہر وقت خدمت خلق کے لیے وہ کمر بستہ رہتے ہیں۔ یہ ہمیشہ دوسروں کے لیے سوچتے ہیں۔

15۔مثبت رویہ

ان کا رویہ ہمیشہ مثبت، حوصلہ افزا اور پُر امید ہوتا ہے۔ وہ ہمیشہ خوش فہم اور خوش گمان ہوتے ہیں۔ مایوسی، نا امیدی اور حوصلہ شکنی کو قریب نہیں پھٹکنے دیتے۔ان کا جذبہ پُر جوش، پُر امید اور پُر عزم ہوتا ہے۔ یہ لوگ بدترین حالات میں بھی امید کا دامن ہاتھ سے نہیں چھوڑتے۔ لیڈر ہمیشہ جیتنے کا سوچتا ہے۔

16۔دوسروں پر اعتماد کرنا

کامیاب لیڈر منفی رویوں، تنقید، نکتہ چینی اور دوسروں کی خامیوں پر خواہ مخواہ کا ردعمل ظاہر نہیں کرتے۔ وہ دوسروں کے اچھے رویے پر شکر گزار ہوتے ہیں۔ دوسروں کے غلط سلوک کو نظر انداز کر کے خوش دلی سے معاف کر دیتے ہیں۔ وہ کینہ اور بغض نہیں رکھتے۔ دوسرے لوگوں کو الزام دینے، انھیں برا بھلا کہنے اور ان کے متعلق پہلے سے کوئی غلط رائے قائم کرنے سے پرہیز کرتے ہیں۔

17۔متوازن زندگی

اچھے لیڈر متوازن زندگی بسر کرتے ہیں۔ اچھا لٹریچر پڑھتے ہیں، اخبارات اور رسائل کا مطالعہ کرتے ہیں، حالات حاضرہ سے باخبر رہتے ہیں۔ یہ لوگ سماجی طور پر فعال ہوتے ہیں، ان کے بہت سے دوست ہوتے ہیں، جن میں کچھ انتہائی با اعتماد ہوتے ہیں۔ وہ علمی اور ذہنی طور پر فعال ہوتے ہیں اور بہت سی دلچسپیاں رکھتے ہیں۔ عمر اور صحت کے مطابق وہ جسمانی طور پر بھی فعال ہوتے ہیں۔تفریح اور تسکین کے لیے ان کے سامنے بہت سے میدان ہوتے ہیں۔ وہ اعتدال کا راستہ اپناتے ہیں۔ ان کے افعال اور رویے صورت حال کے مطابق متناسب، متوازن، معتدل اور دانش مندانہ ہوتے ہیں۔ وہ نہ تو دن رات کام میں جتے رہتے ہیں اور نہ ہی ہر وقت عیش کوشی میں پڑے رہتے ہیں۔

18۔زندگی کو مہم سمجھتے ہیں

یہ لوگ زندگی کو ایک مہم سمجھتے ہیں۔ وہ جرأت مند مہم جوؤں کی طرح ہوتے ہیں جو ان دیکھے علاقوں میں جانے پر تیار رہتے ہیں۔ انھیں اس بات کی پرواہ نہیں ہوتی کہ کیا رونما ہونے والا ہے۔ وہ لوگوں سے ملتے ہیں تو ہر دفعہ ان میں نئی باتیں دریافت کرتے ہیں۔ وہ لوگوں میں اور ان کی شخصیتوں کے مختلف پہلوؤں میں دلچسپی لیتے ہیں۔ وہ لوگوں سے نئی باتیں سیکھتے ہیں۔ اعلیٰ حکومتی عہدے داروں سے مرعوب نہیں ہوتے۔ وہ کسی کی تقلید کرنے یا کسی کا پیروکار بننے کی بجائے اپنا راستہ خود منتخب کرتے ہیں۔ پیروکاروں کو خطرہ مول لے کر آگے بڑھنے کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔

19۔رحم دلی

مقبول لیڈر شپ کے لیے رحم دلی، ہمدردی اور لطف و عنایت بنیادی اوصاف ہیں۔ یہ لوگ سنگ دلی سے کوسوں دور ہوتے ہیں۔ یہ رحم دل، ہمدرد اور لوگوں کو معاف کرنے والے ہوتے ہیں۔ ان سے محبّت کرنے والے ہوتے ہیں۔

20۔صبر و تحمل

افراد اور لائحہ عمل دونوں کے لیے صبر و استقلال کا مظاہرہ کیا جائے۔ کامیاب لیڈر پیروکاروں کی طرف سے پیدا کی جانے والی مشکلات، کوتاہیوں اور ناکامیوں کے باوجود صبر کا دامن ہاتھ سے نہیں چھوڑتے۔ عارضی رکاوٹوں اور مزاحمت کے سامنے ہتھیار ڈالنے کی بجائے چٹان کی طرح ڈٹ جاتے ہیں۔

21۔حلیمی اور بردباری

یہ لوگ درشتی، زبردستی اور سختی سے کام نہیں لیتے۔ اگر آپ کو خدشہ ہو کہ پیروکار آپ کی کمزوریوں یا حکمت عملی کو افشا کر سکتے ہیں تو درشت لہجہ ان کو آپ کا وفادار نہیں رکھ سکتا، آپ

کی حلیمی اور نرمی ہی انھیں آپ سے وفاداری پر مائل رکھ سکتی ہے۔

22۔کشادگی اور صاف دلی

پیروکاروں کا احترام کریں۔ان کے ارادوں،خواہشوں،اقدار اور اہداف (Goals) کو پوری اہمیت دیں۔کسی کے لیے دل میں بغض وعناد نہ رکھیں۔لوگوں سے کھلے دل کے ساتھ روابط رکھیں۔تنگ دلی کا مظاہرہ نہ کریں۔

23۔دردمندی

اپنے پیروکاروں کی غلطیوں اور کوتاہیوں پر گرفت کرتے وقت نرم رویہ اپنائیں۔اصلاح کی ضرورت سے آگاہ کرتے وقت ایسا انداز اختیار کریں کہ یہ سب کچھ آپ اپنے مفاد میں نہیں بلکہ ان کے مفاد میں کر رہے ہیں۔غلطیوں کے بعد سردمہری کی بجائے گرم جوشی برقرار رکھیں۔

24۔دیانتداری

ایک اچھے لیڈر کو ہر معاملے میں ایمان دار ہونا چاہیے۔بددیانتی کبھی چھپی نہیں رہ سکتی۔اس صورت میں پیروکار لیڈر کا احترام نہ کرسکیں گے اور نہ ہی دل کی گہرائیوں سے ایسے لیڈر کی اطاعت کریں گے۔

25۔موثر ابلاغ

ایک موثر لیڈر کی ایک اہم خاصیت یہ ہوتی ہے کہ وہ اپنے خیالات اور جذبات کو زبانی یا تحریری طور پر پُر اثر انداز سے اپنے پیروکاروں تک پہنچاتے ہیں۔موثر ابلاغ کے بغیر کوئی لیڈر کامیاب نہیں ہوسکتا۔

26۔بااثر ہونا، متاثر کرنے کی صلاحیت

ایک لیڈر کو مثبت انداز سے دوسروں کو متاثر کرنا چاہیے۔ہم میں سے تقریباً ہر فرد دوسرے

لوگوں پر اثر ونفوذ کا خواہاں ہوتا ہے۔تاہم یہ خواہش مثبت ہو نہ کہ منفی۔مثبت طور پر بااثر ہونے کے لیے مندرجہ ذیل پر عمل کریں:

- منفی باتوں اور درشت لہجے سے گریز کریں،بالخصوص جب آپ مشتعل ہوں،غصہ میں ہوں یا تھکے ہوئے ہوں تو اس طرز عمل سے گریز کریں۔کیونکہ چڑچڑاپن آپ کی ذہنی کیفیت کا عارضی نتیجہ ہوتا ہے۔لیکن اس کا مخاطب مستقل طور پر مجروح ہوتا ہے۔
- دوسروں کے ساتھ تحمل کا مظاہرہ کریں۔دباؤ اور تناؤ کے وقت بے صبری فوراً نمودار ہو جاتی ہے۔اور ہم ایسی باتیں کہہ دیتے ہیں جو ہم کہنا نہیں چاہتے۔
- فرد اور اس کے رویے یا کارکردگی کے درمیان امتیاز کریں۔لہٰذا فرد کی بجائے اس کی خراب کارکردگی پر تنقید کریں۔یہ نہ کہیں کہ ”آپ ایک خراب انسان ہیں بلکہ کہیں آپ کی حرکت خراب ہے۔“
- کسی شہرت یا صلہ کی توقع کے بغیر دوسروں کی خدمت کرنا۔
- ہم اپنے رویوں اور اقدامات کی ذمہ داری قبول کریں۔حالات یا دوسروں کو الزام نہ دیں۔
- دوسروں سے کیے گئے وعدوں پر قائم رہیں۔انھیں ہر صورت میں پورا کریں۔
- لوگوں سے غیر مشروط محبّت کریں۔
- دوسروں کے بارے میں ہمیشہ اچھے گمان رکھیں،اچھے مفروضے قائم کریں۔یہ چیز آپ کو آگے بڑھنے میں مدد دے گی۔دوسروں کے لیے اچھی سوچ ہمیشہ اچھا نتیجہ دیتی ہے۔اس مفروضے کے تحت اقدامات کریں کہ دوسرے لوگ بہتری چاہتے ہیں اور بہتر کرنا چاہتے ہیں۔
- کھلے اور دیانت دارانہ اظہار یا سوالات کا احترام کیجیے۔عموماً دیانت دارانہ اور کھلے اظہار یا سوالات پر برہمی کا اظہار کیا جاتا ہے۔
- اپنی غلطی کو نہ صرف تسلیم کریں بلکہ اس پر معذرت کریں۔
- بحث وتمحیص سے گریز کریں۔متنازعہ دلائل یا غیر ذمہ دارانہ الزامات کا کوئی جواب نہ دیں۔اگر آپ جوابی بحث کریں گے یا استدلال پیش کریں گے تو غصے اور دشمنی کو بڑھائیں گے۔

27۔پیروکاروں کے مفاد کو اہمیت دیں

ہمیشہ اپنے پیروکاروں کے مفاد کا خیال رکھیں ۔اسے اہمیت دیں،عزیز رکھیں ۔ان کے مفاد کے لیے اپنے مفاد کو قربان کرنے پر آمادہ ہوں ۔اگر چہ یہ ایک مشکل کام ہے مگر ناممکن نہیں ۔ لیڈر شپ میں اس کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔

28۔مقصد سے یکسوئی

اچھے لیڈر کے لیے ضروری ہے کہ اس کو علم ہو کہ اس کا گول کیا ہے۔گول واضح اور حتمی ہو،گول کی اہمیت پر یقین ہو اور پھر پوری یکسوئی کے ساتھ اپنے قافلے کو اس منزل کی طرف لے جانے کا تہیّہ کرے۔آپ اس وقت حقیقی لیڈر ہوں گے جب آپ کو ٹھیک ٹھیک علم ہو آپ کہاں جانا چاہتے ہیں؟ کیوں جانا چاہتے ہیں؟اسے حاصل کرنے کے لیے آپ کو کیا کرنا ہوگا؟

29۔تخیّل

کامیاب لیڈر کے اندر بھرپور تخیلاتی صلاحیت ہوتی ہے۔وہ اپنے مقصد کے حصول کے لیے نئے سے نئے آئیڈیے حاصل کرتے ہیں۔غور وفکر سے یہ صلاحیت نہ صرف پیدا کی جاسکتی ہے بلکہ بڑھائی جاسکتی ہے۔

30۔پہل کرنے کی صلاحیت

کسی بھی کامیاب فرد کے لیے ضروری ہے کہ وہ پہل کرنے والا ہو۔پہل کرنے والا فرد ہمیشہ دوسروں سے آگے ہوتا ہے۔دوسرے سوچتے رہ جاتے ہیں مگر ایک کامیاب لیڈر پہل کر کے آگے نکل جاتا ہے۔

31۔پُر جوش ہونا

اچھے لیڈر نہ صرف اپنے مقصد کے حصول کے لیے خود پر جوش ہوتے ہیں بلکہ اس جوش وخروش

کو اپنے پیروکاروں کی طرف منتقل کرنے کی بھرپور صلاحیت رکھتے ہیں۔جوش وخروش کے بغیر کوئی بھی عظیم مقصد حاصل نہیں کیا جاسکتا۔

32۔درست سوچ

ایک کامیاب لیڈر کے لیے ضروری ہے کہ وہ صحیح (Accurate) سوچنے کی صلاحیت رکھتا ہو۔صحیح سوچ ہی ہر اچھے کام کا نقطہ آغاز ہے۔

33۔استقامت

کامیاب لیڈر شپ کے لیے ضروری ہے کہ وہ اس وقت تک اپنی کوشش جاری رکھے جب تک گول حاصل نہ ہو جائے۔ثابت قدمی اور مستقل مزاجی کے بغیر کوئی بھی عظیم مقصد حاصل نہیں کیا جاسکتا۔

34۔قوت برداشت

دنیا میں سب سے بڑی قوت،قوت برداشت ہے۔قوت برداشت کے بغیر کوئی لیڈر بڑا لیڈر نہیں بن سکتا۔ برے حالات، بری باتیں،سب کو برداشت کرنے کی صلاحیت۔

35۔معتدل مزاجی

لیڈر کو جذباتی لحاظ سے معتدل ہونا چاہیے۔حالات چاہے کیسے بھی کیوں نہ ہوں وہ جذباتی لحاظ سے معتدل ہو۔نہ بہت غصیلا اور نہ ہی بے حس۔

36۔اعلیٰ اخلاق وکردار

بہترین لیڈر وہ ہوتا ہے جو مضبوط اخلاق وکردار کا مالک ہو۔اس میں کوئی اخلاقی اور کرداری خامی نہ ہو۔

37۔ یقین کامل

لیڈرشپ کی ایک نمایاں خوبی یہ ہوتی ہے کہ لیڈر کو اپنے آپ پر اور اپنے کام پر پورا یقین ہوتا ہے۔ اس کی سب سے شاندار مثال حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے پیش فرمائی۔ جب آپ نے فرمایا کہ میرے ایک ہاتھ پر سورج اور دوسرے پر چاند رکھ دیا جائے تو بھی میں اپنے مشن سے نہ ہٹوں گا۔

38۔ خودمختاری

اچھا لیڈر خود اعتماد اور خود انحصار ہوتا ہے۔ یہ لوگ خودمختار ہوتے ہیں۔ آزاد سوچ کے مالک ہوتے ہیں اور ہر نیا کام کرنے کے لیے خودمختار ہوتے ہیں۔

39۔ طاقت ور اور مضبوط

لیڈر کے لیے ضروری ہے کہ وہ نہ صرف ذہنی اور اعصابی لحاظ سے مضبوط ہو بلکہ جسمانی لحاظ سے بھی مضبوط اور طاقت ور ہو تا کہ وہ حالات کا بہتر طور پر مقابلہ کر سکے، اور ضرورت کے وقت زیادہ کام کر سکے۔ یہ تبھی ممکن ہوگا جب وہ ذہنی اور جسمانی لحاظ سے مضبوط اور طاقتور ہوگا۔

40۔ مہارت

پیروکار کسی فرد کو اس وقت تک لیڈر نہیں مانتے جب تک وہ ان سے عملی اور فنی لحاظ سے بہتر نہ ہو۔ لہٰذا اپنے علم اور مہارت میں اضافہ کریں۔

41۔ مشاورت

اچھا لیڈر اداروں کے نظم اور تنظیم کو چلانے کے لیے ہمیشہ مشاورت سے کام لیتا ہے۔ اس سے اسے اپنے ادارے کو بہتر طور پر چلانے کے لیے اچھے آئیڈیے مل جاتے ہیں۔ یعنی وہ اپنی مرضی ٹھونسنے کی بجائے اپنے ساتھیوں سے مشورہ کرتا ہے۔

42۔ کارکنوں سے محبّت

لوگ اس قائد کی ہر بات ماننے کو تیار ہوتے ہیں جو ان سے محبّت کرتا ہے۔ محبّت کا انداز اس طرح سے ہو کہ ہر فرد محسوس کرے کہ قائد اسی کے ساتھ محبّت کرتا ہے۔

43۔ عملی نمونہ

اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم کی طرح لیڈر جو کہے وہ کر کے دکھائے۔ وہ کارکنوں کے لیے ایک عملی نمونہ پیش کرے تا کہ پیروکار آسانی سے اس کی پیروی کر سکیں۔

44۔ عفو و درگزر

دنیا میں ہر انسان سے غلطی ہوتی ہے۔ لیڈر سے بھی۔ لہٰذا اگر کسی کارکن سے غلطی ہو جائے تو تنبیہہ کرنے کے بعد باوقار طریقے سے اسے معاف کر دیا جائے۔ محبّت اور دردمندی کے ساتھ اصلاح کی کوشش بھی کی جائے۔

45۔ متبادل قیادت

اچھی لیڈرشپ کی اہم ترین خصوصیت یہ ہے کہ وہ اپنے بعد خلا پیدا نہیں کرتی بلکہ وہ متبادل قیادت تیار کرتی ہے۔

46۔ ایثار و قربانی

کامیاب لیڈر وہ ہوتا ہے جو اپنی تنظیم اور اپنے کارکنوں کے لیے ہر قسم کی قربانی اور ایثار کے لیے تیار ہو۔

47۔ مشفقانہ رویہ

بطور لیڈر آپ کا رویہ اپنے ساتھیوں اور ماتحتوں کے ساتھ مشفقانہ اور محبّت والا ہو نہ کہ آمرانہ۔

48۔اخلاص

لوگ دل سے اس لیڈر کی قیادت کو تسلیم کرتے ہیں جو اپنے مقصد اور اپنے ادارے سے دل و جان سے مخلص ہو۔ اسے اپنے مقصد سے لگن ہو۔

49۔عزت نفس

کامیاب لیڈر اپنے ساتھیوں اور کارکنوں کی عزت نفس کا بہت خیال رکھنے والا ہوتا ہے۔

50۔متحرک کرنے کی صلاحیت

اچھے لیڈر دوسروں کو متحرک کرنے، جوش دلانے، ترغیب دینے، اکسانے اور کام کی طرف مائل کرنے والے ہوتے ہیں۔ کسی کو کام کرنے کے لیے متحرک کرنے کے عموماً دو طریقے ہیں:

1۔ سب سے زیادہ استعمال ہونے والا محرک خوف ہے۔ مثلاً ملازم نوکری ختم ہو جانے کے خوف سے کام کرتے ہیں یہ ایک منفی محرک ہے۔

2۔ بہت سے لوگ انعام کے لیے کام کرتے ہیں۔ یہ مثبت محرک ہے۔ انعام کی کئی صورتیں ہوتی ہیں:

- مالی فوائد۔
- احساس تحفظ۔
- عزت و احترام۔
- کامیابی کا احساس۔
- فخر کا احساس۔
- معاشرتی پسندیدگی۔
- احساس ذمہ داری۔
- شناخت (Recognition)
- تعریف و تحسین۔

ایک اچھا لیڈر مندرجہ بالا کی مدد سے لوگوں کو متحرک کر سکتا ہے۔

- پہلے لوگوں کے دل جیتیں اور پھر ان کو پلان دیں۔ دل جیتنے کا پہلا طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے کام پر یقین رکھیں کہ یہ سب لوگوں کے لیے منافع لائے گا۔ دوسرا مثالوں کے ذریعے ان کی رہنمائی کریں۔ یہ بات مناسب نہیں کہ آپ لوگوں کو ایسا کام کرنے کے لیے کہیں جسے خود کرنے پر آمادہ نہیں۔ اس صورت میں ہمارے ماتحت ہماری عزت نہیں کریں گے۔
- اگر آپ کی ٹیم میں کسی فرد کی کارکردگی خراب یا پست ہوتی جا رہی ہے تو تنقید کرنے کی بجائے کسی دوسرے اچھے کارکن کی تعریف کریں جس کو خراب کارکردگی والا کارکن بھی سن لے۔ ہر چیز کے لیے لوگوں کی تعریف کریں۔ ان کے رویے، آئیڈیے وغیرہ کے لیے۔ تعریف لوگوں کے سامنے کی جائے۔ تعریف میں مزاح کو شامل کر لیا جائے۔
- فرد کے نام سے واقف ہوں اور اسے اس کے نام سے پکارا جائے۔
- انعام دیتے وقت تخلیقی بنیں۔ چھوٹی کی بجائے بڑی ٹرافی دیں۔ اس طرح چھوٹے کی بجائے بڑا ابروچ دیں۔
- اپنے لوگوں کے دکھ سکھ کے ساتھی بنیں۔
- اپنے ملازمین کی عزت نفس اور خودداری کا خیال رکھیں۔ اس میں اضافہ کریں۔
- اپنے ملازمین کی غلطیوں کو باوقار طریقے سے معاف کر دیں۔
- اپنے کارکنوں کو اہمیت دیں۔ ایک باس جو اپنے کارکن کو اہمیت دیتا ہے وہ کسی ملازم کے لیٹ آنے پر تنقید کرنے کی بجائے پوچھے گا کہ خیریت تھی۔ خصوصاً گھر میں خیریت تھی جس کی وجہ سے وہ لیٹ ہوا۔ پھر پوچھا جا سکتا ہے کہ کوئی ایسی چیز جو اس کے لیے کی جا سکتی ہو۔
- حکم دینے کی بجائے شائستگی سے کام کرنے کے لیے کہیں۔ اگر سوال کریں کہ آیا وہ فلاں کام کر سکتا ہے، تو زیادہ بہتر ہے۔
- فراخ دل اور حوصلہ دینے والا بنیں۔
- حق والے کو کام کا کریڈٹ دیں۔

- جن لوگوں کے ساتھ مل کر کام کرتے ہیں ان کے ساتھ ہنسیں، مسکرائیں۔
- لوگوں کو متحرک کرنے کے لیے تعریف اور قدر شناسی استعمال کریں۔
- آپ لوگوں سے جس چیز کی توقع رکھتے ہیں، وہی حاصل کرتے ہیں۔ لہٰذا اپنے کارکنوں سے بہترین کی توقع کریں تو بہتری حاصل کریں گے۔
- ملازمین کی اکثر اوقات تعریف وتحسین کریں۔
- ہر ملازم کو روزانہ کوئی نہ کوئی اچھی چیز، بات ضرور کہیں۔ تعریف وتحسین وغیرہ۔
- کام کے نتائج کے ساتھ کام کی پراگرس کی بھی تعریف کریں۔
- ایسا نظام بنائیں کہ ملازمین انتظامیہ کو مشورے دے سکیں۔ مشورے کے لیے ان کا شکریہ ادا کریں۔
- ہر اچھے کام کے لیے کارکنوں کی فوراً تعریف کریں، شکریہ ادا کریں۔ کل کا انتظار نہ کریں۔
- ملازموں کے کام کا فوری کریڈٹ دیں۔ کریڈٹ خود نہ لیں۔ کریڈٹ دینے میں دیر بھی نہ کریں۔
- ان ملازمین کے ساتھ گہرے تعلّقات قائم کریں جن کا دوسرے ملازمین پر گہرا اثر ہو۔
- ہر ماہ بہترین ملازم کو منتخب کریں۔ اس کا باقاعدہ اعلان ہو۔ بعض ادارے ہر روز بھی اچھے کارکن کا اعلان کرتے ہیں۔ بہترین کارکن کا نام نوٹس بورڈ پر آویزاں کیا جائے۔
- ملازمین کی کارکردگی کا حساب روزانہ کے حساب سے رکھیں۔ مقدار یا تعداد میں۔ اس صورت میں وہ زیادہ کام کرتے ہیں۔

51۔ ایک فطری لیڈر اپنے پیروکاروں یا گروپ کے ممبروں کی فلاح و بہبود میں گہری دلچسپی لیتا ہے۔ ان کے کام اور مسائل کو سننے میں کافی وقت دیتا ہے۔ اس بات کا اظہار کرتا ہے کہ وہ گروپ کے ممبروں کی مایوسیوں اور ناکامیوں کے حوالے سے پریشان ہے۔ اچھی کارکردگی پر ممبروں کی کھلے عام تعریف کرتا ہے، ان کو مبارک دیتا ہے۔ ممبروں کے مسائل حل کرنے میں اپنے اختیارات کو استعمال کرتا ہے۔

52۔ لیڈر بننے کے لیے آپ کو صحیح چیزوں کا علم ہو اور صحیح چیزیں کریں۔ لیڈر بننے کے لیے

آپ کو صحیح کام کرنے پر اصرار کرنا ہوگا، خود بھی ایسا ہی کرنا ہوگا۔

53۔ لیڈرشپ کی روح اپنے پیروکاروں کو یہ یقین دلانے کی صلاحیت ہے کہ آپ حالات کا بہتر علم رکھتے ہیں۔ نامعلوم حالات سے نمٹنے کی بہت زیادہ صلاحیت، حکمت، دانش، وسیع علم اور اعلیٰ اخلاقی طاقت رکھتے ہیں۔ جب تک آپ کے اندر یہ صلاحیتیں نہ ہوں تو عام پیروکار آپ کی پیروی کرنے کے خواہش مند نہ ہوں گے۔

لیڈرشپ کی مذکورہ خصوصیات پیدا کرنے کے لیے خود اعتمادی والے باب کے آخر میں دی گئی مشق نمبر 5 اور نمبر 6 کو استعمال کیا جا سکتا ہے۔

مسائل حل کرنے کی صلاحیت

کامیابی کے سفر میں فرد کو بہت سے مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ مقاصد اور گول جتنے عظیم ہوں گے مسائل بھی اتنے زیادہ اور بڑے ہوں گے۔ کامیاب لوگ نہ صرف مسائل سے گھبراتے نہیں بلکہ وہ مسائل کو مواقع (Opportunities) تصور کرتے ہیں اور ان کو خوش آمدید کہتے ہیں اور ان کو حل کر لیتے ہیں۔ اگر آپ کو مسائل کا سامنا نہیں، آپ کی زندگی میں کوئی مسئلہ نہیں، کوئی چیلنج نہیں تو آپ کی زندگی بالکل Dull اور غیر دلچسپ ہو جائے گی۔ اگر آپ کو مسائل کا سامنا نہیں تو یقیناً آپ کے گول بہت بلند نہیں۔ مسائل ہمیشہ اللہ تعالیٰ کی نعمت ہوتے ہیں کیونکہ یہ طریق کار کی خرابی کی نشان دہی کرتے ہیں۔ دنیا کی عظیم ایجادات کسی مسئلہ کو حل کرنے کے نتیجے میں ہوئیں۔ تاہم یہ بات دلچسپ ہے کہ اکثر لوگ مسائل کو حل کرنے کی بجائے ان سے بھاگتے ہیں۔ اور اس طرح وہ بہت سے مواقع ضائع کر دیتے ہیں جو زندگی ان کو پیش کرتی ہے۔ لہٰذا مسائل کا مقابلہ کرنے سے نہ گھبرائیں، غلطی کرنے سے نہ گھبرائیں کیونکہ اگر آپ کوئی اہم چیز کریں گے تو کوئی نہ کوئی غلطی ضرور ہو گی۔

چنانچہ جب بھی آپ کو کسی مسئلہ کا سامنا ہو تو سوچیں کہ ''یہ مسئلہ نہیں بلکہ یہ موقع (Opportunity) ہے۔ جب میں اس مسئلہ کو حل کر لوں گا تو کامیاب ہو جاؤں گا۔'' یہ بات ذہن میں رکھیں کہ اللہ تعالیٰ نے ہر مسئلے کا حل پیدا کیا ہے۔ عموماً مسئلے کا حل، مسئلے کے اندر ہی موجود ہوتا ہے۔ آپ نے صرف اسے تلاش کرنا ہے۔ مسئلے کے حوالے سے آپ ہمیشہ کچھ

نہ کچھ کر سکتے ہیں۔ کسی بھی مسئلے کو حل کرنے کا ایک طریقہ نہیں ہوتا بلکہ سینکڑوں طریقے ہوتے ہیں۔ یعنی اکثر اوقات ایک مسئلے کے بہت سے حل ہوتے ہیں۔ یہ بات بھی ذہن میں رہے کہ ہر مسئلے کا ''ایک اور'' حل بھی ہوتا ہے۔ آپ اس بات پر یقین کریں کہ انسانی دماغ کو اللہ تعالیٰ نے گول (Goal) حاصل کرنے اور مسائل کو حل کرنے کے لیے بنایا ہے۔ آپ اسے جو مسئلہ دیں گے وہ اس کا حل تلاش کر لے گا۔

مسئلے کو حل کرنے سے پہلے اپنے آپ کو بجشن دیں، خود کلامی کریں کہ ''دنیا میں ہر مسئلے کا حل موجود ہے۔'' بجشن دینے کے لیے کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ دس لمبے سانس لیں اور آنکھیں بند کر کے بجشن کے فقرے کو بار بار دہرائیں۔ کم از کم دس بار یہ مشق صبح اٹھتے ہی اور رات سوتے وقت کریں۔ اس کے علاوہ ہر روز اپنے آپ کو بتائیں کہ آپ Ideas کا سرچشمہ ہیں۔ پانی کی طرح اس چشمے سے ہر روز آپ کو بہت سے Ideas آتے ہیں۔ جب آپ کی سوچ ایسی ہو جائے اور آپ کو اس خیال پر یقین ہو گا تو بہت سے آئیڈیے آنے لگیں گے۔ جب آپ کو یقین ہو کہ دنیا میں ہر مسئلے کا حل موجود ہے تو آپ کو آسانی سے ایک دو حل مل جائیں گے اور اگر آپ کو یقین نہیں تو پھر حل کا ملنا مشکل ہو گا۔ جب آپ یقین کے ساتھ مسئلے کو حل کرنے لگیں تو سمجھیں کہ آپ نے مسئلے کو 50 فی صد حل کر لیا۔ چنانچہ جب آپ کو علم ہے کہ اللہ تعالیٰ نے ایک مسئلے کے بہت سے حل پیدا کیے ہیں تو پریشانی کی کیا بات ہے۔ پھر آپ مسئلے کا حل تلاش کیوں نہیں کرتے۔ تلاش کریں گے تو انشاء اللہ ایک سے زیادہ حل مل جائیں گے۔

مسائل کے حل کے لیے ماہرین نے بہت سے طریقے تجویز کیے ہیں، چند اہم طریقے پیش خدمت ہیں:

1۔ جب بھی آپ کو کسی مسئلے کا سامنا ہو تو خوش ہوں کہ مسئلہ ہے تو کامیابی کے مواقع بھی ہیں۔ پھر یقین کامل کے ساتھ مسئلے کو حل کرنا شروع کریں۔ مسئلے کو حل کرنے سے پہلے مسئلے کے حل کا وقت (Deadline) مقرر کریں۔ Deadline جتنی قریب ہو گی،

اتنا ہی بہتر ہوگا۔ چونکہ انسانی ذہن وقت کے لحاظ سے کام کرتا ہے لہٰذا مسئلے کو حل کرنے کا یہ ایک موثر طریقہ ہے۔

2۔ تاریخ کے اکثر تخلیقی ذہن ''تصورات'' کی صورت میں سوچتے ہیں۔ عظیم سائنس دان آئن سٹائن نے شاید ہی کبھی الفاظ میں سوچ بچار کی ہو۔ چنانچہ آئندہ جب بھی آپ کو کوئی مسئلہ درپیش ہو تو ممکن حد تک الفاظ کی بجائے تصور میں سوچیں۔ کیونکہ تصورات حقیقت سے زیادہ اہم ہیں۔

3۔ ہماری تخلیقی صلاحیتوں کا تعلّق ہمارے لاشعور کے ساتھ ہے۔ لہٰذا اپنے مسئلے کو اپنے لاشعور کے سپرد کر دیں۔ اس کا طریقہ یہ ہے کہ کچھ عرصہ کے لیے ہر وقت اپنے مسئلے کے بارے میں سوچیں۔ اس طرح وہ لاشعور میں چلا جائے گا، حل بھی مل جائے گا۔

4۔ اکثر مسائل کو بہت سے لوگ پہلے ہی حل کر چکے ہیں بلکہ سیکڑوں بار حل کر چکے ہیں۔ یہ حل کسی کتاب یا رسالے میں موجود ہیں۔ لہٰذا مسئلے کو سامنے رکھتے ہوئے لائبریری چلے جائیں۔ مسئلے سے متعلّق کتب اور رسائل پڑھیں۔ اخبار کے مضامین پڑھیں، نیٹ دیکھیں، سوالات پوچھیں، کیوں؟ کیوں؟ اور کیوں؟ آپ کو حل مل جائے گا۔

5۔ مسئلے کو حل کرنے کے لیے یہ سات اقدامات کا فارمولا استعمال کریں۔

(i) مسئلے کا حل تلاش کرنے سے پہلے پُرسکون ہو جائیں، پُراعتماد ہوں اور توقع رکھیں کہ مسئلے کا حل موجود ہے۔ آپ نے صرف اسے تلاش کرنا ہے۔ ٹینشن کی صورت میں انسان کا لاشعور کام نہیں کرتا۔ بے یقینی میں مسئلے کا حل نہیں مل سکتا۔ آپ مسئلے کی بجائے اس کے حل کے متعلّق سوچیں۔ یہ بہت ضروری ہے۔

(ii) مسئلے کو ایک چیلنج یا موقع (Opportunity) سمجھیں۔ مسئلے کا لفظ ایک منفی لفظ ہے جو ٹینشن اور تشویش پیدا کرتا ہے۔ اس سے فرد ذہنی دباؤ اور فکرمندی کا شکار ہو جاتا ہے۔ اس صورت میں مسئلے کا حل ملنا بہت مشکل ہوتا ہے۔

(iii) مسئلے کی تفصیل سے وضاحت (Define) کریں۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ دراصل ''مسئلہ ہے کیا؟'' اس کو وضاحت کے ساتھ کاغذ پر لکھ لیں۔ جب مسئلے کو وضاحت سے لکھ لیا جائے تو سمجھیں کہ آدھا مسئلہ حل ہوگیا۔ جب آپ مسئلے کو

وضاحت سے بیان کر لیں تو پھر مزید وضاحت کے لیے اپنے آپ سے سوال کریں کہ ''اور کیا مسئلہ ہے؟'' یاد رہے کہ اچھے انداز سے لکھا گیا سوال فرد کی تخلیقی صلاحیتوں کو متحرک کرتا ہے، بیدار کرتا ہے۔ اپنے مسئلے کو کئی اور مختلف انداز سے مختلف الفاظ میں بیان کریں۔ اس سے زیادہ اور مختلف حل مل جائیں گے۔

(iv) مسئلے کی ساری ظاہری اور پوشیدہ وجوہات تلاش کریں، ان کو بھی لکھ لیں۔

(v) تمام ممکنہ اچھے اور برے حل طے کریں اور ان کو بھی لکھ لیں۔

(vi) پھر کسی ایک حل کو منتخب کرنے کا فیصلہ کریں، غلط فیصلہ کرنا، فیصلہ نہ کرنے سے بہت بہتر ہوتا ہے۔

(vii) جتنی جلدی ممکن ہو اس کو عملی صورت دیں۔

6۔ (i) واضح طور پر تحریری شکل میں بتائیں کہ مسئلہ کیا ہے؟ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ درحقیقت مسئلہ ہے کیا؟ جسے آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

(ii) اس حوالے سے زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کریں۔ مطالعہ کریں، ریسرچ کریں، سوالات پوچھیں۔

(iii) تمام معلومات کا جائزہ لیتے ہوئے شعوری طور پر مسئلے کو حل کرنے کی کوشش کریں۔

(iv) اگر آپ اب بھی شعوری طور پر مسئلے کو حل کرنے میں کامیاب نہیں ہوئے تو اپنے مسئلے کو اپنے لاشعور کے سپرد کر دیں یعنی شعوری کوشش ترک کر دیں۔

(v) اپنے شعور کو کسی دوسرے کام میں مصروف کر دیں۔ آپ کا لاشعور مسئلے کے حل کے لیے کام کرتا رہے گا۔ پھر اچانک کسی وقت مسئلے کا حل آپ کے ذہن میں آ جائے گا۔

7۔ مسائل کو حل کرنے کا یہ ایک موثر طریقہ ہے۔ اپنے مسئلے کے بارے میں چند منٹ سوچیں، پھر کسی پُرسکون جگہ 30 تا 60 منٹ کے خاموشی سے بیٹھ جائیں۔ کچھ نہ کریں، سگریٹ نہ پئیں، ٹی وی نہ دیکھیں، اخبار نہ پڑھیں، مسئلے کے حل کے بارے میں بھی نہ سوچیں۔ کچھ بھی نہ کریں۔ صرف خاموشی سے بیٹھے رہیں۔ بیس پچیس منٹ

کے بعد آپ کے دماغ میں Ideas کا دریا بہنے لگے گا اور آپ کے ذہن میں مسئلے کے حل آنے لگیں گے۔ ان کو لکھ لیں پھر زیادہ اچھے پر عمل شروع کر دیں۔

8۔ چند منٹ مسئلے کے بارے میں سوچیں۔ پھر آرام سے بیٹھ جائیں۔ جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں پھر آہستہ آہستہ 10 لمبے اور گہرے سانس لیں۔ آنکھیں بند کر لیں، جسم کو مزید ریلیکس کریں پھر 50 سے زیرو تک الٹی گنتی گنیں۔ سکون کی اس کیفیت میں آئیڈیے یا مسئلے کا حل آپ کے ذہن میں آجائے گا۔ بعض اوقات اس مشق کے بعد ایسے آئیڈیے ذہن میں آجاتے ہیں جن کی آپ کو تلاش تھی۔

9۔ خاموشی سے کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو بالکل ریلیکس کریں۔ آپ کے پاس ایک پیڈ ہو۔ کاغذ کے بالکل اوپر اپنے مسئلے کو سوال کی شکل میں لکھیں، مثلاً ''میں اپنی سروس کو کس طرح بہتر کر سکتا ہوں؟'' ''میں نئے گاہک کس طرح حاصل کر سکتا ہوں؟'' ''میں اپنے وقت کو کس طرح بہتر طور پر استعمال کر سکتا ہوں۔'' ''میں اپنی آمدن کو تین لاکھ ماہانہ کیسے کر سکتا ہوں۔'' پھر اس سوال کے بیس جوابات لکھیں۔ دماغ کو کھلا چھوڑ دیں۔ شروع کے جوابات جلد آپ کے ذہن میں آجائیں گے۔ اس کے بعد کچھ دقت ہوگی، دیر لگے گی۔ تاہم آپ نے بیس جوابات لکھنے ہیں۔ پھر ان میں سے کم از کم ایک کو منتخب کریں اور اس پر عمل کریں۔

10۔ جب بھی کوئی مسئلہ درپیش ہو تو سوچیں کہ اس کا حل موجود ہے۔ ''مسئلہ'' کہنے کی بجائے ''حالات'' کہیں۔ پریشان کن حالات (مسئلے) کو وضاحت کے ساتھ لکھیں۔ اس کی ساری وجوہات کو بھی لکھ لیں۔ پھر سارے ممکنہ حل لکھیں۔ ان کا تجزیہ کریں۔ ایک حل کو منتخب کریں یا ایک دو کو ملا لیں۔ پھر اس پر عمل کریں۔

11۔ کوئی پُرسکون جگہ تلاش کریں جہاں ایک گھنٹہ کوئی آپ کو ڈسٹرب نہ کرے۔ چند لمحے اس مسئلے کے بارے میں سوچیں، پھر مشق شروع کریں، خاموشی سے بیٹھ جائیں۔ حرکت نہ کریں، ریڈیو نہ سنیں، ٹی وی نہ دیکھیں، سگریٹ نہ پئیں، نوٹس نہ لیں، پورا گھنٹہ کچھ نہ کریں۔ شروع میں قدرے مشکل ہوگی مگر مشق جاری رکھیں۔ مکمّل خاموشی، حتیٰ کہ کسی خاص موضوع پر سوچنا بھی نہیں۔ خیالی پلاؤ اور ہوائی قلعے بھی تعمیر نہ کریں۔

بعض اوقات اس گھنٹے میں آپ کا دماغ بالکل صاف، واضح اور پُرسکون ہوگا۔ آپ سکون اور خوشی محسوس کریں گے اور اس طرح آپ کو اپنے سوال کا جواب مل جائے گا۔ ایک گھنٹے کے خاتمے پر اٹھ جائیں۔ وقت کی پابندی لازمی ہے۔ اس وقت تک روزانہ مشق جاری رکھیں جب تک مسئلے کا حل نہیں مل جاتا۔ پھر اپنے وجدان (Intution) پر عمل کریں۔ فکرمند نہ ہوں، حل بالکل صحیح ہوگا۔

12۔ معروف برطانوی فلاسفر رسل کسی مسئلے کو حل کرنے کے لیے یہ طریقہ استعمال کرتا تھا ''جب مجھے کسی اہم اور مشکل مسئلے پر لکھنا ہو، تو اچھا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ گھنٹوں اور دنوں اس مسئلے پر بہت توجہ کے ساتھ غور و فکر کرتا ہوں۔ پھر ایک خاص مدت کے بعد اسے بھول جاتا ہوں مگر میرا لاشعور کام کرتا رہتا ہے۔ چند ماہ بعد میں شعوری طور پر اس مسئلے کی طرف آؤں گا تو حل مل جاتا ہے۔''

13۔ تقریباً تمام ایجادات، حقائق اکٹھے کرنے، پھر مسئلے پر غور و فکر کرنے کے بعد ریلیکس ہونے کے دوران میں ہوئی ہیں۔ اسی طرح آپ کسی مسئلے کے حوالے سے پہلے حقائق اکٹھے کر لیں، پھر حل کے لیے غور و فکر کریں۔ جب خیالات آنا بند ہو جائیں اور حل نہ ملے تو مسئلے کو بھول جائیں اور کسی دوسرے کام میں مصروف ہو جائیں۔ اس صورت میں شعور کسی اور کام میں لگ جائے گا جب کہ لاشعور مسئلے کا حل تلاش کرتا رہے گا۔ پھر جب آپ دوبارہ مسئلے کی طرف آئیں گے تو دس میں سے نو بار آپ کو مسئلے کا حل مل جائے گا۔ آئن سٹائن کو بہترین آئیڈیے شیو کرتے ہوئے آئے۔

14۔ اگر آپ کوئی کتاب لکھ رہے ہیں اور آئیڈیے نہیں آ رہے۔ آپ رک گئے ہیں اور ذہن بند ہو گیا ہے۔ تو اس کتاب کو چھوڑ کر دوسری کتاب پر کام شروع کر دیں۔ یعنی پہلے کام کو چھوڑ کر دوسرے پراجیکٹ پر کام کریں۔ دماغ کو Rest دینے کی ضرورت نہیں۔ عموماً کوئی دوسرا کام کرتے ہوئے حل ذہن میں آجاتا ہے۔ لیکن پھر بھی حل نہ ملے تو پھر نئے سرے سے مسئلے پر غور و فکر کریں۔ اگر حل مل جائے تو ٹھیک ورنہ کسی دوسرے کام میں مصروف ہو جائیں تو حل مل جائے گا۔ اس طریقے کو حسب ضرورت دہرایا جا سکتا ہے۔

15۔ اپنے مسئلے کو وضاحت سے بیان کریں۔ بعض اوقات مسئلے کو وضاحت سے بیان کرنے سے نصف مسئلہ حل ہو جاتا ہے۔ سوچیں کہ وہ کیا سوال ہے جس کا آپ کو جواب چاہیے۔ رات سونے سے پہلے اسے لکھ لیں اور سو جائیں۔ اس کا جواب رات کو کسی وقت یا صبح مل سکتا ہے۔ کاغذ پنسل قریب رکھیں، جواب ملتے ہی فوراً اسے لکھ لیں ورنہ بھول سکتے ہیں۔

16۔ مسئلے کو سوال کی صورت میں پیش کریں۔ سوال بالکل واضح ہو، مثلاً ''میں اپنی آمدن کو کیسے بڑھا سکتا ہوں۔'' سوال کو ذہن میں رکھیں اور سو جائیں۔ اکثر اوقات صبح جاگتے ہی حل مل جاتا ہے یا جواب کسی اور ذریعے سے مل جاتا ہے مثلاً صبح کے اخبار یا کسی رسالے میں نظر آ جائے گا۔

17۔ خاموشی سے کسی آرام دہ کرسی پر بیٹھ جائیں، جسم کو ریلیکس کریں۔ دس لمبے سانس لے کر جسم کو مزید ریلیکس کریں۔ اس خاموش ماحول میں مسئلے پر آزادانہ (Freely) سوچ بچار کریں۔ اپنی ساری توجہ مسئلے کے حل پر مرکوز کر دیں۔ حل مل جائے گا۔ حل ملنے سے پہلے حل ملنے کی خوشی محسوس کریں۔ آپ کا لاشعور ان احساسات کی وجہ سے حل تلاش کر لے گا۔ ابھی یا بعد ازاں حل مل جائے گا۔

18۔ کینیڈا میں مسائل کے حل کے لیے ایک بڑا دلچسپ طریقہ استعمال کیا جاتا ہے۔ بڑے پرائیویٹ اداروں میں جونہی کوئی مسئلہ پیدا ہوتا ہے تو اس کا جنرل مینیجر ایک لفظ ''حل'' (Solution) کو بار بار دہراتا ہے۔ اس کے ساتھ اس فقرے کو بھی بار بار دہرایا جائے ''اس مسئلے کا حل موجود ہے، میرا لاشعور اس مسئلے کا بہترین حل پیش کر دے گا'' لفظ ''حل'' کو سارا دن دہراتے رہیں۔ انشاءاللہ حل مل جائے گا۔

19۔ (i) یقین کریں کہ ہر مسئلے کا حل موجود ہے۔

(ii) پرسکون رہیں ورنہ خیالات کا بہاؤ رک جائے گا۔

(iii) حل کے لیے اپنے آپ کو مجبور نہ کریں، ذہن پر بوجھ نہ ڈالیں، ذہن کو پُرسکون رکھیں۔

(iv) مسئلے سے متعلق تمام معلومات اور حقائق اکٹھے کریں۔

(v) ان حقائق کو کاغذ پر لکھ لیں، اس سے آپ کی سوچ واضح ہو جائے گی۔

(vi) مسئلے کے حل کے لیے رب کریم سے دعا کریں۔

(vii) خدا پر یقین اور اعتماد کریں۔

انشاءاللہ حل مل جائے گا۔

20۔ سونے سے قبل مسئلے کو لاشعور کے سپرد کر دیں۔ اس کے لیے چند لمحے مسئلے کے بارے میں سوچیں پھر اسے بھول جائیں۔ جسم کو بالکل ریلیکس کریں۔ 10 لمبے سانس لیں۔ اپنے لاشعور کو حکم دیں کہ وہ اس مسئلے کا حل پیش کرے۔ ''اے میرے لاشعور! مجھے اس مسئلے کا حل دو'' اس فقرے کو کم از کم دس بار دہرائیں پھر اسے بھول جائیں اور سو جائیں۔ صبح جاگیں گے تو آپ کے شعور میں اس مسئلے کا حل آ چکا ہوگا۔ مسئلے کا حل ہر لحاظ سے حتمی (Definite) اور بہتر ہوگا۔

21۔ مسئلے کو جسے آپ حل کرنا چاہتے ہیں، سوال کی صورت میں لکھیں اور پھر اس کا حل تلاش کرنا شروع کریں۔ اس طریقے میں بعض اوقات فرد پندرہ بیس منٹ کے بعد اُکتا جاتا ہے۔ اس صورت میں رک جائیں اور کوشش ترک کر دیں۔ آرام کریں۔ تھوڑی دیر کے بعد پھر مسئلے کی طرف آئیں۔ انشاءاللہ حل مل جائے گا۔

22۔ جب آپ کو کوئی مسئلہ درپیش ہو تو پُرسکون ہو جائیں اور سوچیں۔ اپنے آپ سے یہ سوال پوچھیں۔

(i) اس مسئلے میں امکانی فوائد کیا ہو سکتے ہیں؟

(ii) اس مسئلے میں امکانی مواقع (Opportunities) کیا ہو سکتے ہیں؟

(iii) اس مسئلے میں میرے لیے کیا تحفہ ہو سکتا ہے؟

اگر آپ یہ سوال پوچھ رہے ہیں کہ ''لوگ میری چیز کیوں نہیں خریدتے؟'' اس کی بجائے یہ سوال پوچھیں ''جو لوگ میری چیز خریدتے ہیں، وہ زیادہ کیوں نہیں خریدتے؟'' یا ''لوگ میرے حریف کی چیز کیوں خریدتے ہیں؟'' یا یہ سوال ''لوگ میری اور میرے حریفوں کی چیزیں کیوں خریدتے ہیں؟'' یا یہ سوال ''میں اپنی چیز (Product) کو زیادہ کیسے فروخت کر سکتا ہوں؟'' یا ''میں اور کیا چیز بیچ سکتا ہوں

جس سے میری چیز کی فروخت میں مدد ملے؟'' یا ''میں اور کہاں اپنی چیز فروخت کر سکتا ہوں؟'' یا ''میری چیز اور کس کام کے لیے استعمال ہو سکتی ہے؟'' یا ''میری چیز لوگوں کی اور کیا مدد کر سکتی ہے؟'' یا ''میں اپنی چیز (Product) یا چیزوں میں کیا تبدیلی کروں کہ وہ لوگوں کے لیے زیادہ قابل قبول ہو۔''

23۔ جس مسئلے کو آپ حل کرنا چاہتے ہیں اس کا بغور اور تفصیلی معائنہ (Examine) کریں۔ سب سے پہلے مسئلے کو کاغذ پر لکھیں۔ لکھنا بہت اہم ہے۔ مسئلے کو ٹھیک ٹھیک لکھنا اس کے موثر حل کی تلاش میں بہت معاون ہے۔ مسئلے کو بہتر طور پر سمجھنے کے لیے اسے کئی حصوں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔ پھر ان حصوں کو اہمیت کے لحاظ سے ترتیب دیں۔ پھر ایک کاغذ لیں، اس پر تمام ممکنہ نتائج لکھیں۔ اگر یہ ہو تو پھر کیا ہوگا؟ اگر وہ ہو تو پھر کیا ہوگا؟ اگر میں یہ کر دوں تو پھر کیا ہوگا؟ اگر میں نے یہ کیا تو پھر کیا ہوگا؟ اگر میں نے وہ کیا تو پھر کیا ہوگا؟ اس طرح کم از کم 12 امکانات (Possibilities) لکھیں۔ شروع میں یہ کچھ مشکل لگتا ہے۔ تخلیقی امکانات کو حاصل کرنے کا یہ ایک بہت شاندار طریقہ ہے۔ کسی بھی حالات میں ہمیشہ ایک دو سے زیادہ امکانات موجود ہوتے ہیں۔ کم از کم ایک درجن تو ہوتے ہیں۔ اس طرح آپ کے سامنے کئی حل آ جائیں گے۔

24۔ مسئلے کو حل کرنے کا ایک جدید طریقہ یہ بھی ہے کہ کسی جگہ سکون سے بیٹھ جائیں۔ مسئلے کو کاغذ پر لکھ لیں۔ پھر اس کے ممکنہ بہترین حل بھی لکھیں۔ پھر نوٹس کو پھاڑ دیں اور ریلیکس کریں۔ انشاءاللہ کوئی نہ کوئی اچھا حل مل جائے گا۔

25۔ مسئلے کے سلسلے میں نئے سوالات اٹھائیں مثلاً:

''میں اپنے گاہکوں کو کس طرح تیزی کے ساتھ گروسری (کھانے کا سامان) مہیا کر سکتا ہوں؟''

''گاہک مجھ سے گروسری کس طرح حاصل کر سکتے ہیں؟''

''اگر مسئلے کا حل نہیں مل رہا تو پھر مسئلے کی نئے اور مختلف انداز سے وضاحت کریں۔ نئے سوالات پوچھیں۔ مختلف سوالات پوچھیں۔ پھر حل تلاش کریں، مثلاً:

''میں کس طرح گاہکوں کو اپنے سٹور میں لاؤں؟''

''کیوں نہ میں کوشش کروں کہ سابقہ گاہک مجھ سے زیادہ خریدیں؟''

''میں کسی طرح زیادہ گاہک اپنی طرف لاؤں؟''

26۔ سب سے پہلے مسئلے کو اچھی طرح سمجھیں۔ مسئلے کے حوالے سے مزید معلومات حاصل کریں۔ پھر ایک کاغذ پنسل لے کر کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں اور لکھیں کہ آپ اس مسئلے کے بارے میں کیا سوچتے ہیں۔ تمام امکانات (Possibilities) کو لکھ لیں۔ پھر تمام امکانات (Possibilities) کو تفصیل کے ساتھ دوبارہ لکھیں۔ ابھی آپ نے مسئلے کے حل کے لیے ذہن پر زور نہیں دینا۔ آپ کا لاشعور خود ہی مسئلے کو حل کر دے گا۔ ابھی آپ صرف مسئلے کو اچھی طرح سمجھیں کہ یہ ہے کیا؟ لیکن اس دوران میں مسئلے کا حل اچانک آپ کے ذہن میں آ سکتا ہے۔ اس عمل کے دوران میں آپ کو یہ بھی احساس ہو سکتا ہے کہ مسئلہ اتنا اہم نہیں جتنا آپ نے اسے سمجھا۔

اب مسئلے کا تفصیلی تجزیہ کریں مگر حل کے لیے اپنے آپ کو مجبور نہ کریں۔ ابھی صرف اپنے لاشعور کو زیادہ سے زیادہ معلومات دیں۔ جب آپ ساری معلومات حاصل کر لیں، مسئلے کا تجزیہ کر لیں پھر لاشعور کو متحرک کرنے کے لیے شعوری طور پر سوچیں کہ جب آپ کو مسئلے کا حل مل جائے گا اس وقت آپ کتنا شاندار محسوس کریں گے۔ اس کے بعد مسئلے کو ذہن سے نکال دیں۔ اس کے بارے میں سوچیں اور اپنے آپ کو بتائیں کہ ''میں نے مسئلے کو اپنے لاشعور کے سپرد کر دیا ہے۔ کچھ عرصہ بعد مجھے اس کا حل مل جائے گا مگر اس وقت تک میں پریشان نہ ہوں گا کیونکہ پریشانی سے مسئلہ حل نہیں ہوتا۔''

اگر پہلی صبح مسئلے کا حل نہیں ملتا تو پریشان نہ ہوں۔ عموماً یہ مشق کئی بار کرنی پڑتی ہے۔ ہر تیسری صبح اپنے لاشعور کو پھر معلومات دیں یعنی اب مسئلے کا زیادہ تفصیل کے ساتھ مطالعہ اور معائنہ کریں۔ اس پر سوچ بچار کریں، اور چند منٹ اپنی توجہ ان احساسات پر مرکوز کریں کہ جب حل مل جائے تو آپ کیا محسوس کریں گے۔ اگر ایک ہفتہ میں حل نہیں ملتا تو پھر ایک پُرسکون کونے میں بیٹھ جائیں اور اپنے آپ کو بتائیں کہ ''مجھے علم ہے کہ دیر یا سویر مجھے مسئلے کا حل مل

جائے گا'' مسئلے کے حل تک یہ مشق جاری رکھیں۔

اپنے لاشعور کو متحرک کرنے کے لیے اپنے آپ کو بتائیں کہ ''میں دل سے اس مسئلے کا حل چاہتا ہوں۔ میں ایسا کرسکتا ہوں، مجھے علم ہے کہ میں ایسا کروں گا۔''

یہ سجشن بھی دیں ''میرے مسائل کے بہترین حل نیند میں ملتے ہیں۔ اس کے لیے میں اپنے مسئلے کی کاغذ پر وضاحت کرتا ہوں، وضاحت سے لکھ لیتا ہوں اور اپنے لاشعور کو اس پر کام کرنے دیتا ہوں۔ یہ طریقہ ہمیشہ کامیاب رہتا ہے کیونکہ میں صبر کرتا ہوں، پُراعتماد اور پُرسکون ہوتا ہوں اور لاشعور کو کام کرنے دیتا ہوں۔'' یہ فقرے سکون کی حالت میں دل میں یا بلند آواز سے دہرائیں۔

27۔ کسی مسئلے کو حل کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اسے لاشعور کے سپرد کردیا جائے۔ اس کا ایک طریقہ یہ ہے کہ پہلے اس مسئلے پر شعوری طور پر خوب غوروخوض کیا جائے۔ ہر پہلو پر سوچ بچار کی جائے پھر مسئلے کو کاغذ پر لکھ لیا جائے۔ مسئلے کے حوالے سے سارے اہم پہلوؤں کو نوٹ کرلیا جائے۔ موافق، مخالف دلائل کو دو کالموں میں آمنے سامنے لکھ لیا جائے۔ ایک دفعہ ان کو پڑھ لیا جائے پھر اس مسئلے کو بھول جائیں۔ (بعض ماہرین کا خیال ہے کہ اس کاغذ کو پھاڑ کر پھینک دیا جائے) اور کسی پسندیدہ مشغلے میں مصروف ہوجائیں جس سے دماغ کو سکون و آرام ملے۔ لاشعور دیر یا سویر مسئلے کا حل پیش کر دے گا۔

28۔ مسئلے کے حوالے سے خوب غوروفکر کریں حتیٰ کہ آپ ذہنی طور پر تھک جائیں، پھر کسی ہابی سے لطف اندوز ہوں یا لیٹ جائیں۔ لاشعور مسئلے کا حل پیش کردے گا۔ حل میں دیر لگ سکتی ہے۔ اگر مسئلہ حل نہ ہو تو پھر مزید غوروفکر کریں اور پھر کسی مشغلے میں مصروف ہو جائیں اور ذہن کو ریلیکس کریں۔ لاشعور ہمیشہ سکون اور آرام کی حالت میں کام کرتا ہے۔ اس لیے دنیا کے 75 فی صد انکشافات اور دریافتیں (Discoveries) سکون اور آرام کی حالت میں ہوئی ہیں۔

29۔ مسائل کو حل کرنے کا یہ ایک موثر طریقہ ہے۔ اسے اہم مسائل کے علاوہ گھریلو اور روزمرہ مسائل کے حل کے لیے کامیابی سے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ طریقہ بہت آسان ہے۔ کچھ لوگ، Ideal تعداد چار تا سات افراد ہے، تاہم دو سے بارہ تک ہو سکتی ہے) اکٹھے مل بیٹھیں۔ ہر فرد کو مسئلے کے حوالے سے اپنی تجاویز دینے کے لیے کہا جاتا ہے۔ ہر فرد کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے کہ وہ اپنے ہر خیال کو چاہے وہ کتنا ہی اوٹ پٹانگ کیوں نہ ہو بلا جھجک پیش کرے۔ کسی فرد کو ان تجاویز پر اعتراض کرنے کی اجازت نہیں ہوتی۔ البتہ ہر فرد ان تجاویز کو بہتر بنا سکتا ہے۔ اس طریقے میں زیادہ زور تجاویز کی تعداد پر ہوتا ہے نہ کہ معیار پر۔ تجاویز جتنی زیادہ ہوں گی اتنا ہی بہتر ہوگا۔ ان میں سے ایک فرد ان تجاویز کو لکھ لیتا ہے۔ ان تجاویز میں مسئلے کا حل موجود ہوتا ہے۔ عموماً ان میں 6 فیصد صحیح حل ہوتے ہیں۔ پھر ان تجاویز کا تجزیہ کیا جائے اور قابل عمل تجاویز پر عمل کیا جائے۔

30۔ اس طریقے کو ایک فرد بھی استعمال کرسکتا ہے۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ جسم کو ریلیکس کریں۔ چند لمبے سانس لیں اور حل کے بارے میں سوچیں۔ مسئلے کے حوالے سے جو خیالات ذہن میں آئیں ان کو لکھتے جائیں۔ مکمّل ہونے پر کاغذ کو ایک طرف رکھ دیں۔ بعدازاں جب آپ دوبارہ اس کاغذ کو پڑھیں گے تو حل آپ کے ذہن میں آجائے گا۔

31۔ رات سوتے وقت جب آپ بستر پر لیٹ جائیں تو جسم کو ریلیکس کریں۔ آنکھیں بند کرلیں لمبے اور گہرے سانس لیں۔ تھوڑی دیر تصور میں کسی خوبصورت جگہ سے لطف اندوز ہوں حتیٰ کہ جسم مزید ریلیکس ہوجائے پھر اپنے آپ کو سجشن دیں۔ سجشن دینے سے ایک منٹ پہلے مسئلے کا جائزہ لیں، وضاحت کریں۔ حل مل جائے گا۔

- ''آج رات مسئلے کے حوالے سے مجھے خواب آئے گا جس میں اس کا حل موجود ہوگا۔ خواب مجھے یاد رہے گا۔''
- ''میرے ذہن میں جو مسئلہ ہے میں اس کا بہترین حل چاہتا ہوں۔''
- ''میں چاہتا ہوں کہ مجھے خواب آئے جس میں وہ تمام معلومات ہوں جن کو میں

سمجھ سکوں جو کہ مسئلے کے حل میں میری مدد کریں گی، رہنمائی کریں گی۔ جن کی مسئلے کے حل کے لیے ضرورت ہے۔''

o ''آج رات مجھے خواب آئے گا۔ میں اسے یاد رکھوں گا۔ اس میں وہ تمام معلومات ہوں گی جن کی مسئلے کے حل کے لیے ضرورت ہے۔''

ایک منٹ کا وقفہ... چند گہرے سانس لیں

''میں اپنے ذہن کی تربیت کر رہا ہوں کہ وہ نیند کے دوران میں میرے مسئلے کا حل مہیا کرے

میں خدا کا شکر گزار ہوں جس نے مجھے ایسا شاندار ذہن دیا۔

میں خدا کا شکر گزار ہوں کہ مجھے خواب آتے ہیں جن کو میں سمجھ سکتا ہوں، یاد رکھ سکتا ہوں، جو مجھے مسائل کے حل کے لیے مفید معلومات فراہم کرتے ہیں۔

میں جب جاگوں گا ہر چیز کو لکھ لوں گا اور ان چیزوں کو سمجھ لوں گا۔

میں خوابوں کے اس شاندار عطیے کے لیے اپنے رب کا بے حد شکر گزار ہوں۔''

فقروں کو بار بار دل میں دہرائیں۔ سارے فقروں کو بھی دہرایا جا سکتا ہے۔ یا اپنی پسند کی کسی ایک آدھ سجشن کو دہراتے دہراتے سو جائیں۔ انشاءاللہ حل مل جائے گا۔

ان طریقوں میں بعض ظاہری طور پر ملتے جلتے ہیں مگر ہر طریقہ دوسرے سے مختلف ہے مزید معلومات کے لیے ہماری کتاب ''کامیابی کے اُصول'' باب ''کامیابی کے لیے آپ کو صرف ایک آئیڈیا چاہیے'' بھی دیکھ لیجیے۔

بہتر قوت فیصلہ

ہمیں روزمرہ زندگی میں بے شمار چھوٹے بڑے فیصلے کرنے ہوتے ہیں۔ گھر میں کیا پکے گا، کپڑے کون سے پہننے ہیں۔ بچوں کو کس سکول میں داخل کرانا ہے۔ کالج میں مضامین کون سے پڑھنے ہیں۔ جب آپ کامیابی کے سفر پر روانہ ہوتے ہیں تو آپ کو زندگی کے اہم ترین فیصلے کرنے ہوتے ہیں۔ آپ نے ناکامی اور کامیابی کا فیصلہ کرنا ہے، غربت اور امارت کا فیصلہ۔ کامیاب لوگوں کی ایک اہم خوبی یہ ہوتی ہے کہ یہ لوگ فیصلہ جلد کرتے ہیں مگر بدلنے میں دیر لگاتے ہیں۔ دوسری طرف ناکام لوگ اول تو فیصلہ کرتے ہی نہیں اور اگر کر بھی لیں تو صبح کریں گے، شام کو بدل لیں گے۔

فیصلہ نہ کرنے کی بڑی وجہ غلط فیصلہ ہو جانے کا خوف ہے۔ دنیا میں کوئی فرد ایسا نہیں جس کا ہر فیصلہ درست ہو۔ یہ سوچنا بھی حماقت ہے کہ کسی کے سارے فیصلے درست ہوں گے۔ اگر آپ غلط فیصلہ کرنے کے خوف سے فیصلہ نہیں کرتے تو بھی آپ فیصلہ کرتے ہیں جو آپ کی زندگی کو متاثر کرتا ہے کیونکہ فیصلہ نہ کرنا بھی فیصلہ کرنا ہے۔ تاہم غلط فیصلہ کرنا، فیصلہ نہ کرنے سے بہتر ہے۔ غلط فیصلے کی صورت میں آپ نے ایک فیصلہ اور کرنا ہے۔ ایک ریسرچ کے مطابق اگر کسی فرد کے 70 فی صد فیصلے غلط ہو جائیں تو بھی وہ اوسط درجے کی کامیابی حاصل کر لیتا ہے۔ غلط فیصلہ کرنے کے خوف کی وجہ سے فیصلہ نہ کرنا بھی ایک فیصلہ ہے جو آپ کو ہمیشہ کے لیے ناکام کر دے گا۔

موثر فیصلہ کرنے کے طریقے

1۔ موثر فیصلہ کرنے کا پہلا اصول یہ ہے کہ آپ اپنی جاب، پیشہ اور کام میں ماہر ہوں۔ آپ جتنے ماہر ہوں گے، جلد اور اچھا فیصلہ کرنا اتنا ہی آسان ہوگا۔

2۔ فیصلہ کرنے کی مشق کریں۔ روزمرہ زندگی میں زیادہ سے زیادہ فیصلے کریں۔ پہلے آسان، ایسے فیصلے جن میں غلط کی صورت میں زیادہ نقصان نہ ہو۔ مثلاً کپڑے کون سے پہننے ہیں، کپڑا کون سا خریدنا ہے، ٹائی کون سی لگانی ہے، اخبار یا رسالہ کون سا خریدنا ہے، کام پر کیسے جانا ہے، واک، گاڑی یا ویگن پر وغیرہ۔ اس طرح کے فیصلے کرنے میں زیادہ دیر نہ لگائیں۔ جب آپ کی خوب مشق ہو جائے گی تو پھر آپ اپنی اس صلاحیت کو مشکل اور اہم فیصلوں کی طرف منتقل کر سکیں گے۔ بچوں کو بھی اس طرح کے فیصلے خود کرنے دیں۔ شروع ہی سے ان میں فیصلہ کرنے کی عادت ڈالیں۔

3۔ مسئلے کے حوالے سے زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کریں۔ (ساری معلومات حاصل کرنے کی ضرورت نہیں کیونکہ یہ کبھی حاصل نہ ہوں گی) مخالف اور موافق دلائل نوٹ کریں۔ اگر ایک طرف زیادہ دلائل ہوں تو فیصلہ کرنا آسان ہوگا۔ اگر دونوں طرف کے دلائل برابر ہوں تو مسئلہ کو لاشعور کے سپرد کر دیں، سو جائیں۔ سوتے میں لاشعور کام کرتا رہے گا۔ اگلے دن یا رات کسی وقت آپ کو درست جواب مل جائے گا۔

4۔ جس چیز کے بارے میں فیصلہ کرنا ہے، اسے کاغذ پر لکھ لیں۔ فیصلے کے فوائد و نقصانات، مخالف اور موافق دلائل بھی لکھ لیں۔ پھر فیصلے کا وقت مقرر کریں۔ وقت دور کا نہ ہو بلکہ قریب کا ہو۔ اپنے آپ کو بتائیں کہ ایک گھنٹہ بعد ٹھیک تین بجے فیصلہ کر لوں گا۔ بہتر ہے کہ فیصلہ کرنے سے پہلے سو جائیں۔ سونے سے پہلے تمام حقائق کو ایک بار دیکھ لیں پھر اسے لاشعور کے سپرد کر دیں یعنی شعوری کوشش ترک کر دیں۔ صبح جب اٹھیں گے تو آپ کا دماغ بالکل واضح اور یکسو ہوگا۔ عموماً لکھنے سے حقائق واضح ہو جاتے ہیں اور فیصلے جمپ لگا کر ان کے اندر سے باہر آ جاتے ہیں۔

5۔ مسئلے کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کریں۔ مکمّل معلومات حاصل

کرنے کی کوشش نہ کریں یہ کبھی حاصل نہ ہوں گی۔ لہٰذا پہلے کافی معلومات اکٹھی کریں۔ پھر طے کریں کہ آپ نے ایک محدود وقت میں، یہ ایک گھنٹہ، دو گھنٹے یا ایک آدھ دن بھی ہو سکتا ہے، فیصلہ کرنا ہے۔ وقت مقرر کرنے کی وجہ سے لاشعور زیادہ کام کرتا ہے اور عموماً آپ وقت مقررہ پر فیصلہ کر لیتے ہیں۔ اگر آپ وقت مقررہ پر فیصلہ نہیں کر پاتے تو معلومات کا ایک بار جائزہ لیں اور پھر فیصلہ کرنے کا وقت مقرر کریں۔ انشاءاللہ آپ بہتر فیصلہ کر سکیں گے۔

6۔ حل طلب مسئلے کی تفصیلی وضاحت کریں۔ پھر اپنی تخلیقی قوت سے فائدہ اٹھانے کے لیے اس پر غور و فکر کریں۔ آپ کو بہت سے Ideas مل جائیں گے۔ پہلے اچھے آئیڈیے پر عمل کرنا شروع نہ کر دیں، بلکہ مزید آئیڈیے آنے دیں حتیٰ کہ مزید آئیڈیے آنے بند ہو جائیں۔ پھر سارے Ideas کا تنقیدی جائزہ لیں۔ پھر فیصلہ کریں۔ مگر فیصلہ کرنے سے پہلے اپنے آپ سے سوال کریں کہ اس میں کیا خرابی ہو سکتی ہے۔ اس خرابی کے تدارک کی تیاری بھی کریں۔

7۔ ان حالات کو یاد کریں جب آپ نے بہترین فیصلے کیے تھے۔ شاید یہ جاب یا کام سے دور آرام کے وقفے میں کیے گئے ہوں۔ شاید صبح پہلی چیز یہ ہو۔ ممکن ہے کہ رات کے وقت جب نیند آ رہی تھی یا اپنے دفتر کے سامنے پارک میں بیٹھے۔ آئندہ بھی بہتر فیصلوں کے لیے یہی ماحول پیدا کریں۔ فیصلہ کرنا آسان ہوگا۔

8۔ فیصلے کرنے کے لیے اپنے لاشعور سے مدد لیں۔ اس کو اچھا فیصلہ کرنے میں مدد کا پیغام دیں۔ اس کے لیے کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں۔ چند لمبے سانس لیں۔ اپنے آپ کو بار بار سجشن دیں ''میرے لاشعور مجھے فوری طور پر صحیح جواب مہیا کرو، جواب دو۔'' اس فقرے کو بار بار دہرائیں یہ مشق صبح اور رات سوتے وقت کی جائے۔ چند دنوں میں جواب مل جائے گا۔

9۔ اللہ تعالیٰ سے مدد مانگیں۔ استخارہ کریں۔

10۔ فیصلہ کرنے سے پہلے ان تمام افراد سے جنھوں نے فیصلے پر عمل کرنا ہے یا جو اس سے متاثر ہوں گے، ضرور مشورہ کریں۔ اس طرح آپ کو بہت سی اچھی معلومات ملیں گی

جس سے بہتر فیصلہ کرنے میں مدد ملے گی۔

11۔ متبادل تیار کریں۔ تمام امکانی Choices کی فہرست تیار کریں۔ اس میں کچھ نہ کرنا بھی شامل ہو۔ بعض اوقات کچھ نہ کرنا بھی کسی متبادل سے بہتر ہوتا ہے۔ نہ صرف موجود متبادلات (Alternatives) کے بارے میں سوچیں بلکہ نئے متبادل بھی تخلیق کریں۔ ہر متبادل کا تنقیدی جائزہ لیں اس کے فوائد اور نقصانات کو نوٹ کریں اور پھر فیصلہ کریں۔

12۔ بغیر انتہائی ضرورت کے جلد فیصلے نہ کریں۔ فیصلے سے پہلے سو جائیں۔ صبح شاید آپ حالات کو مختلف انداز سے دیکھیں اور بہتر فیصلہ کر سکیں۔

13۔ اگر آپ کو ایک خاص تاریخ تک کوئی اہم فیصلہ کرنا ہے۔ اس صورت میں فیصلے کو کافی دن پہلے نہ کریں بلکہ جتنا ممکن ہو Dead line کے قریب فیصلہ کریں۔ ایسے فیصلے ہمیشہ بہتر ہوتے ہیں۔

14۔ اگر آپ کسی سے مذاکرات کر رہے ہیں تو جہاں تک ممکن ہو سکے اہم فیصلوں کو کچھ دیر کے لیے موخر کریں۔ دوسرے فرد کو موقع نہ دیں کہ وہ آپ کو ابھی (Now) فیصلہ کرنے پر مجبور کرے۔ مثلاً وہ کہے کہ ابھی فیصلہ کریں، ورنہ دیر ہو جائے گی۔ فیصلے کے لیے کم از کم 24 گھنٹے لیں، ممکن ہو تو ایک ہفتہ لیں۔

مذاکرات کرتے وقت دوسرے فرد کے لیے وقت مقرر کریں اسے Dead line دیں۔ سیل (Sale) کا ایک اہم اصول ہے کہ کوئی جلدی نہیں تو کوئی سیل بھی نہیں۔ وقت قریب کا دیا جائے۔ اگر دوسرا فرد اتفاق نہ کرے تو وقت کو بڑھایا جا سکتا ہے۔ مگر جہاں تک ممکن ہو سکے اپنے لیے وقت مقرر نہ کریں۔ دوسرے فرد کو بتائیں کہ آپ آج فیصلہ نہ کر سکیں گے۔ اپنے آپ کو کم از کم 24 گھنٹے دیں۔ فیصلے سے پہلے خوب غور وخوض کریں، سو جائیں۔ آپ حیران ہوں گے کہ جب آپ فیصلے کے درمیان کچھ وقت دیں گے تو بہت بہتر فیصلہ کر سکیں گے۔

15۔ فیصلہ کرتے وقت آپ اس طرح سوچیں کہ اگر آپ کو کوئی خوف نہ ہو تو پھر آپ کیا فیصلہ کریں گے۔

16۔ سب سے پہلے مسئلے کو سمجھیں۔ اسے کاغذ پر لکھ لیں۔ دو تین بار پڑھیں۔ اگر پھر بھی سمجھ نہ آئے تو کسی اور سے مشورہ کریں۔ مسئلے کو اپنے الفاظ میں لکھیں، پھر کسی دوسرے کو دکھائیں اور پوچھیں کہ آپ نے جس طرح مسئلے کو لکھا ہے کیا مسئلہ ایسا ہی ہے۔

اپنے فیصلوں کا ریکارڈ رکھیں۔ ریکارڈ نہ رکھنے کی صورت میں سابقہ غلطی کو دہرائے جانے کا امکان ہوتا ہے۔

جب آپ کوئی فیصلہ کر لیں تو اس پر یقین کر لیں اور اسے حتمی سمجھیں۔ ڈھل مل یقین نہ ہو۔ نہ ہی یہ سوچیں کہ آپ نے غلط فیصلہ کیا ہے۔ جب تک آپ کو اپنی قوت فیصلہ پر یقین نہ ہو اور اپنے فیصلے پر اعتماد نہ ہو تو مستقبل میں صحیح فیصلے کرنے کے امکانات بہت کم ہوں گے۔ اگر آپ کے بعض فیصلے بہت اچھے نہ ہوں تو بھی فیصلہ کرنے کی کوشش ترک نہ کریں۔ یہ بھی نہ سوچیں کہ آپ کا کوئی فیصلہ غلط نہ ہوگا؟ ہر فیصلہ صحیح ہوگا۔ حقیقت یہ ہے کہ فیصلے کرنا آپ کو آگے بڑھائے گا، ہر نیا فیصلہ کرتے وقت آپ موثر فیصلہ کرنے کے لیے زیادہ تجربہ کار ہوں گے۔ اس طرح مستقبل میں آپ منفی حالات کا بہتر مقابلہ کر سکیں گے۔

جب فیصلہ کریں تو اپنے فیصلے پر جم جائیں اور اس پر عمل کریں۔ اس فیصلے کا کوئی فائدہ نہیں اگر آپ اس پر ثابت قدم نہیں رہتے (ناکام لوگ اپنے فیصلوں پر ثابت قدم نہیں رہتے) چھوٹے چھوٹے فیصلے کرنے اور پھر ان پر جم جانے کی عادت بنائیں۔ فیصلہ کریں کہ آپ نے صبح کیا پہننا ہے۔ سارے دن کا پروگرام کیا ہوگا۔ لنچ میں کیا کھائیں گے۔ فیصلوں پر جم جائیں، پھر آہستہ آہستہ بڑے فیصلے کریں۔ فیصلے چھوٹے ہوں یا بڑے ثابت قدم رہیں آپ انشاءاللہ کامیاب ہوں گے۔

کب فیصلے نہ کریں

بعض حالات ایسے ہوتے ہیں جن میں اہم فیصلے نہ کرنا چاہئیں۔ ان حالات میں اکثر غلط فیصلے ہو جاتے ہیں:

- جذباتی کیفیت میں اہم فیصلے نہ کریں۔ پریشانی، فکرمندی، خوف، غصہ، اضطراب، بے چینی اور تشویش میں اہم فیصلے نہ کریں۔ جذباتی کیفیت میں آپ بہتر طور پر سوچ نہیں سکتے۔ ان حالات میں فیصلے کو ملتوی کر دیں۔
- بیماری میں اہم فیصلے نہ کریں۔
- بغیر انتہائی ضرورت کے جلد فیصلے نہ کریں۔ فیصلے سے پہلے سوجائیں۔
- اپنے فیصلے کسی دوسرے سے نہ کرائیں، اہم فیصلے خود کریں۔
- بہت بھوکے ہوں تو بھی اہم فیصلے نہ کریں۔
- بہت تنہا ہوں یا تنہائی اور درد محسوس کر رہے ہوں تو بھی اہم فیصلے نہ کریں۔
- جب بہت تھکے ہوئے ہوں تب بھی اہم فیصلہ نہ کریں۔
- جب آپ نے تمام حالات کا اچھی طرح جائزہ نہ لیا ہو تب بھی اہم فیصلے نہ کریں۔
- جب تک آپ کے پاس کافی معلومات نہ ہوں تب بھی کوئی اہم فیصلہ نہ کریں۔

مثال

''جب بھی مجھے کوئی اہم فیصلہ کرنا ہوتا ہے تو میں اسے اگلی صبح تک ملتوی کر دیتا ہوں۔ اگر ایسا نہ کر سکوں تو اگلی نماز تک ملتوی کرتا ہوں۔ نماز کے بعد اللہ میاں کو اپنا مسئلہ بتاتا ہوں اور اپنی جہالت اور لاعلمی کا اعتراف کرتا ہوں اور اسے صحیح راستہ دکھانے کی التجا کرتا ہوں اور دعا کے بعد جو پہلی چیز میرے ذہن میں آئے میں اس پر عمل کر لیتا ہوں۔''

ٹائم مینجمنٹ

کامیابی کے لیے زندگی پر کنٹرول حاصل کرنا ضروری ہے۔ زندگی پر کنٹرول حاصل کرنے کے لیے وقت پر کنٹرول حاصل کرنا ہوگا اور اسے بہترین انداز سے استعمال کرنا ہوگا۔ کامیابی کی ایک اہم کلید ٹائم مینجمنٹ ہے۔ کامیاب لوگ اپنے وقت کو بہترین انداز اور مقاصد کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ کامیاب لوگوں کے پاس ہمیشہ اپنے کاموں کے لیے وقت ہوتا ہے جب کہ ناکام لوگ ہمیشہ وقت کی کمی کا رونا روتے ہیں، جب کہ وقت کی کمی جیسی کوئی چیز موجود نہیں۔ ہر فرد کے پاس اہم کاموں کے لیے وقت ہوتا ہے۔ ویسے بھی وقت ملا نہیں کرتا بلکہ نکالا جاتا ہے، حاصل کیا جاتا ہے۔ کامیاب فرد کے پاس بھی 24 گھنٹے ہوتے ہیں اور ناکام کے پاس بھی اتنے ہی۔ کامیاب فرد اپنے وقت کو صرف اہم ترین کاموں پر صرف کرتا ہے اور عظیم کامیابیاں حاصل کرتا ہے جب کہ ناکام فرد وقت کو غیر ضروری اور غیر اہم کاموں پر صرف کرتا ہے۔

وقت نہایت قیمتی چیز ہے۔ دولت سے بھی زیادہ قیمتی۔ دنیا کی ہر چیز سے زیادہ قیمتی۔ دولت اگر ختم ہو جائے، ضائع ہو جائے تو آپ ہمیشہ پہلے سے زیادہ دولت حاصل کر سکتے ہیں مگر جو وقت ختم ہو گیا آپ اسے کسی بھی صورت میں دوبارہ حاصل نہیں کر سکتے۔ وقت برف کی طرح ہے۔ اگر آپ اسے استعمال نہیں کرتے تو یہ پگھل کر ختم اور ضائع ہو جائے گا۔ وقت کو نہ پھیلایا جا سکتا ہے اور نہ بچایا جا سکتا ہے۔ وقت کی اہمیت کا اندازہ اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ

وسلم کی اس حدیث سے لگائیں جس کا مفہوم یہ ہے کہ اگر قیامت آ جائے تو بھی وقت ضائع نہ کریں بلکہ جلدی سے ایک پودا زمین میں لگا دیں۔اسی لیے مشہور فاتح نپولین بونا پارٹ نے ایک بہت خوبصورت بات کہی:

I may lose a battle but I shall never lose a minute

وقت کی قدر و قیمت کا اندازہ اس سے لگائیں:

''ایک سال کی قیمت اس طالب علم سے پوچھیں جو فیل ہو گیا۔
ایک دن کی اہمیت اس مزدور سے پوچھیں جس کے 10 بچے ہیں اور اسے کام نہ ملا۔
ایک گھنٹے کی اہمیت اس عاشق سے پوچھیں جسے ایک گھنٹہ محبوب کا انتظار کرنا پڑا۔
ایک منٹ کی اہمیت اس فرد سے پوچھیں جس کا ایک منٹ پہلے جہاز اُڑ گیا۔
ایک سیکنڈ کی اہمیت اس فرد سے پوچھیں جو ایکسیڈنٹ سے بال بال بچا۔''

اندازاً زندگی کا 1/4 حصہ سونے میں 1/10 حصہ کھانے پینے میں 1/10 نہانے دھونے میں اور 1/4 حصہ گپوں میں صرف ہو جاتا ہے۔اس طرح 70 فی صد حصہ ضائع ہو جاتا ہے اور صرف 30 فی صد وقت کام کے لیے بچتا ہے۔سارے انتہائی کامیاب افراد اس وقت کو بہترین انداز سے استعمال کرتے ہیں۔وقت کا بہترین استعمال کامیابی کی بنیادی شرط ہے۔ اگر آپ واقعی زندگی میں آگے بڑھنا چاہتے ہیں تو آپ وقت کا ضیاع برداشت نہیں کر سکتے۔ عقل منداور بے وقوف، کامیاب اور ناکام میں بنیادی فرق یہ ہے کہ عقل منداور کامیاب فرد وقت کا بہترین استعمال کرتا ہے جب کہ بے وقوف اور ناکام وقت کو Kill کرتا ہے۔وقت کو Kill کرنا خودکشی ہے کیونکہ وقت دراصل زندگی ہے۔وقت صرف کرنا دراصل زندگی صرف کرنے کے مترادف ہے۔وقت ضائع کرنا زندگی ضائع کرنا ہے۔

کامیابی کے لیے وقت کو موثر طور پر استعمال کرنا سیکھیں جس کی وجہ سے آپ زیادہ کامیاب اور خوشحال ہوسکیں گے۔وقت دولت ہے،لہٰذا اسے دولت کی طرح ہی استعمال کریں۔وقت کو بہترین انداز سے استعمال کرنے کے لیے اور اس سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے لیے مندرجہ ذیل سے فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے:

اہم کام

اپنے قیمتی وقت کو صرف اہم کاموں کے لیے استعمال کریں۔صرف وہی کام اور چیزیں کریں جو واقعی اہم ہیں۔گول کے حصول کے لیے جن کا کیا جانا ضروری ہے۔لہٰذا جب بھی کوئی کام کرنے لگیں تو اپنے آپ سے سوال کریں کہ آیا یہ کام آپ کے گول کے حصول کے لیے معاون ہے۔اگر نہیں تو پھر ہرگز وہ کام نہ کریں۔اپنے آپ سے ایک اور سوال بھی کریں ''اس وقت میں موجودہ کام سے بہتر کوئی اور کام کر سکتا ہوں جو مجھے اپنی منزل کی طرف لے جائے؟'' چنانچہ صرف وہی کام کریں جن کا کرنا ضروری ہے جو آپ کو اپنے ہدف، گول اور منزل کے قریب لے جائیں۔

اکثر لوگ ہر کام کو بہترین انداز سے کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ہر کام کو بہترین انداز سے کرنے کی ضرورت نہیں۔ضرورت یہ ہے کہ آپ صرف اہم ترین کام کریں اور اسے بہترین انداز سے کریں۔اہم ترین کام کی شناخت کرنے کے لیے اپنے آپ سے مسلسل سوال کریں ''اگر مجھے ایک ماہ کے لیے کہیں جانا ہو اور جانے سے پہلے میں صرف ایک کام کر سکتا ہوں، وہ ایک کام کیا ہوگا؟'' یہ آپ کا اہم ترین کام ہوگا۔آپ نہ صرف اہم ترین کام کریں بلکہ ان کاموں کو دوسرے کاموں سے زیادہ کریں۔نہ صرف اہم ترین کام کریں بلکہ ان کاموں کو سب سے پہلے کریں، بہترین انداز سے کریں،عموماً اہم چیزوں کو کرنے کو سب سے کم دل کرتا ہے۔

منصوبہ بندی

وقت کے بہترین استعمال کے لیے ضروری ہے کہ آپ کاموں کی پیشگی پلاننگ کریں۔آپ منصوبہ بندی پر جتنا زیادہ وقت صرف کریں گے اس کو عملی صورت دینے میں اتنا ہی کم وقت لگے گا۔ایک ریسرچ کے مطابق پلاننگ کا ایک منٹ عمل کے 10 منٹ بچاتا ہے۔پیشگی

منصوبہ بندی کرنے سے آپ دس گنا وقت بچا سکیں گے۔ لہٰذا ہر کام اور منصوبے کی تفصیلی پلاننگ کریں۔ پلاننگ میں آپ جتنا زیادہ وقت صرف کریں گے کام اتنا ہی بہتر ہوگا۔ پلاننگ کی وجہ سے آپ زیادہ بہتر طور پر سوچتے اور بہتر کرتے ہیں۔ اس طرح زیادہ کامیابی حاصل کرتے ہیں۔ پلاننگ ہمیشہ تحریری طور پر کی جائے۔

ایک دن کی پلاننگ میں عموماً 10 یا 12 منٹ صرف ہوتے ہیں۔ اس سے 100 یا 120 منٹ کی بچت ہوگی۔ اس طرح ایک دن کی منصوبہ بندی سے آپ تقریباً دو گھنٹوں کی بچت کر لیتے ہیں اور کارکردگی میں بھی 25 فیصد اضافہ ہو جاتا ہے۔ کام شروع کرنے سے پہلے اپنے تمام کاموں کی فہرست بنائیں پھر اسی لسٹ کے مطابق کام کریں۔ لسٹیں کئی قسم کی ہو سکتی ہیں، مثلاً:

1۔ ماسٹر لسٹ: اس میں ہر وہ چیز شامل ہو جو آپ نے مستقبل میں کرنی ہے۔ دراصل یہ آپ کے گولز ہوں گے۔

2۔ ماہانہ لسٹ: اس میں مہینے بھر کے کام درج ہوں۔

3۔ ہفتہ وار لسٹ: وہ کام جو آپ اس ہفتے میں کرنا چاہتے ہیں۔

4۔ روزانہ کی لسٹ: ایک خاص دن کے کام۔

جب آپ ایک بار تحریری طور پر لسٹیں تیار کر لیں تو ان کو بار بار چیک کرتے رہیں ورنہ آپ بھول جائیں گے۔ ماسٹر لسٹ کو ماہانہ ایک بار چیک کریں، ماہانہ پروگرام کو ہفتے میں ایک بار ضرور چیک کریں، ہفتہ وار پروگرام کو روزانہ ایک بار اور روزانہ کے پروگرام کو کم از کم ہر گھنٹے میں ایک بار چیک کریں۔

ہر دن کا آغاز ایک پروگرام کے تحت کریں۔ اس وقت تک دن کا آغاز نہ کریں جب تک آپ کو علم نہ ہو کہ آپ نے کیا کرنا ہے۔ اسی طرح ہفتے کا آغاز اس وقت تک نہ کریں جب تک آپ کو علم نہ ہو کہ اس ہفتے (Week) میں آپ نے کیا کرنا ہے۔ بعض ماہرین کا خیال ہے کہ روزانہ کی پلاننگ کی نسبت ہفتہ وار پلاننگ زیادہ بہتر ہوتی ہے۔ لہٰذا ہفتہ اور روزانہ کی پلاننگ کی جائے۔ روزانہ کیے جانے والے کاموں کی فہرست بنائیں۔ لسٹ صبح کی بجائے

رات کو سونے سے پہلے روزانہ اسی وقت بنائی جائے۔ فہرست رات کو بنانے کی صورت میں آپ کا لاشعور رات بھر آپ کے منصوبے کی تکمیل کے راستوں کے بارے میں سوچتا رہتا ہے اور اچھے راستے تلاش کر لیتا ہے۔ فہرست میں عام کاموں کے علاوہ دو، تین اہم کام بھی شامل ہوں جو آپ کو اپنی منزل کے قریب لے جائیں۔

کام دو طرح کے ہوتے ہیں ایک فوری (Urgent) مثلاً گیس کا چولھا خراب ہو گیا یا کوئی ٹوٹی لیک کر رہی ہے اور دوسرے اہم (Important)۔ روزانہ کاموں کی فہرست کو ترجیح کے لحاظ سے نمبر (ABC) دیں۔ نمبر دیتے وقت اہم کو پہلا اور فوری کو دوسرا نمبر دیں۔ لہٰذا پہلے وہ کام کریں جو اہم اور فوری بھی ہوں۔ پھر جو کام اہم ہوں ان کو کریں۔ اگر ایک دن فہرست کے سارے کام مکمّل نہ ہو سکیں تو ان کو اگلے دن کی فہرست میں لے جائیں۔ اگر دوسرے دن بھی ان کو نہ کیا جا سکا تو ان کو تیسرے دن کی لسٹ میں لے جائیں۔ اگر تیسرے دن بھی آپ وہ کام نہ کر سکے تو یہ کام غیر ضروری ہے اسے فہرست سے نکال دیں۔ اپنے مین گول کے حصول کے لیے روزانہ کم از کم ایک گھنٹہ ایسے کاموں کے لیے ضرور مختص کریں جو آپ کو اپنی منزل کے قریب لے جائیں۔ روزانہ تین اہم ترین اور دوسرے ماہرین کے مطابق چھ اہم ترین کاموں کا انتخاب کریں پھر ان کو لازمی عملی صورت دیں۔ اگر آپ روزانہ تین یا چھ اہم کام کر لیں تو آپ کی کارکردگی عروج پر ہوگی، شاندار ہوگی۔ دن کے آخر میں جائزہ لیں کہ کون سے کام ہوئے اور کون سے نہیں۔

اپنی صلاحیتوں کو دو گنا کرنے کی کنجی (Key) یہ ہے کہ آپ اپنا زیادہ وقت ان کاموں پر صرف کریں جو آپ کے لیے اہم اور فوری کرنے کے ہوتے ہیں۔ پھر ان کاموں پر صرف کریں جو اہم ہوں مگر فوری کرنے کے نہ ہوں۔ جب بھی کوئی کام کر رہے ہوں تو اپنے آپ سے سوال کریں کہ اس کام کے طویل المدتی نتائج کیا ہیں۔ اگر طویل مدت کے فوائد نہ ہوں تو پھر یہ کام اہم ترین نہیں۔

عروج کا وقت

ہر فرد کا ایک عروج کا وقت (Prime time) ہوتا ہے جس میں اس کی توانائی عروج پر ہوتی ہے۔ اس وقت وہ فریش ہوتا ہے، کام پر زیادہ توجہ مرکوز کر سکتا ہے۔ عروج کے وقت میں فرد تھوڑے وقت میں زیادہ کام کر سکتا ہے۔ اس وقت میں مشکل کام بھی آسانی سے کیے جا سکتے ہیں۔ اپنے اہم کام اپنے پرائم ٹائم میں کریں جب آپ فریش اور توانائی سے بھرپور ہوتے ہیں۔ عموماً اکثر لوگوں کو اپنے عروج کے وقت کا علم ہوتا ہے۔ کچھ لوگوں کی کام کرنے کی صلاحیت صبح کے وقت عروج پر ہوتی ہے اور کچھ کی رات کو۔ صبح کے وقت والے لوگ بستر سے فوراً اٹھ جاتے ہیں۔ وہ فریش ہوتے ہیں اور سیٹیاں بجاتے ہوئے بستر کو جلد چھوڑ دیتے ہیں، شام کو 8:30 بجے تا 10:00 بجے کے درمیان ان کا دن ختم ہو جاتا ہے۔ شام کے لوگ صبح اٹھتے ہیں مگر فوراً بستر نہیں چھوڑتے۔ انھیں فریش ہونے کے لیے کچھ وقت چاہیے۔ اکثر کو فریش ہونے کے لیے چائے کے کپ کی ضرورت ہوتی ہے۔

آپ کو اپنے پرائم ٹائم کا علم ہونا چاہیے۔ اگر آپ کو اپنے عروج کے وقت کا علم نہیں تو یہ دو مشقیں کریں۔ اس سے آپ کو اپنے عروج کے وقت کا علم ہو جائے گا:

مشق نمبر 1

تھرمامیٹر کے ذریعے ہر دو گھنٹے کے بعد اپنے جسم کا ٹمپریچر نوٹ کریں۔ یہ مشق دو دن لگاتار کی جائے جس وقت آپ کا درجہ حرارت زیادہ ہو وہی آپ کا عروج کا وقت ہوگا۔

مشق نمبر 2

صبح کے وقت پانچ منٹ کے لیے تیزی سے ورزش کریں اور پھر شام (Late after noon) کو پانچ منٹ کے لیے یہی ورزش تیزی سے کریں۔ اگر آپ صبح کے وقت تھک جائیں اور شام کو تقویت محسوس کریں تو آپ شام کے آدمی ہیں اور اگر آپ شام کو تھک جائیں اور صبح کے وقت تقویت محسوس کریں تو آپ صبح کے آدمی ہیں یعنی آپ کا پرائم ٹائم صبح کا ہوگا۔

ایک وقت میں ایک کام

ہمارے ہاں اکثر لوگ ایک ہی وقت میں بہت سے کام کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور وہ کچھ بھی نہیں کر پاتے پھر مایوسی کا شکار ہو کر کام چھوڑ دیتے ہیں۔ ٹائم مینجمنٹ کا ایک بنیادی اور موثر اصول یہ ہے کہ ایک وقت میں ایک کام پر توجہ مرکوز کی جائے، یعنی ایک وقت میں ایک کام کیا جائے خصوصاً اہم کام تو ایک وقت میں ایک ہی کیا جائے۔ اس صورت میں کم وقت میں زیادہ کام کیا جا سکتا ہے۔

وقت مقرر کرنا

ٹائم مینجمنٹ کا ایک اہم اصول یہ ہے کہ ہر کام کی تکمیل کا وقت Dead line مقرر کیا جائے یعنی کام کب اور کس تاریخ کو مکمّل ہوگا۔ ویسے بھی انسان Dead line کے مطابق کام کرتا ہے۔ وقت قریب کا مقرر کیا جائے۔ پارکنس کے اصول کے مطابق کام وقت کے مطابق پھیل جاتا ہے۔ مثلاً اگر آپ کے پاس 10 دن ہیں تو کام دس دن میں مکمّل ہوگا اور اگر آپ کے پاس پانچ دن ہیں تو کام پانچ دن میں مکمّل ہوگا۔ چنانچہ ہر کام کی تکمیل کا وقت مقرر کیا جائے۔ ہر کام کے لیے مناسب وقت رکھا جائے اور پھر اس کی پابندی کریں۔ کام کی تکمیل پر اپنے آپ کو انعام دیں، آئس کریم کھائیں وغیرہ۔ کام وقت پر مکمّل نہ کرنے کی صورت اپنے آپ کو جرمانہ کریں مثلاً گراؤنڈ کے دو چکر لگائیں۔ اکثر لوگ پریشر میں زیادہ کام کرتے ہیں۔ چنانچہ بہتر کارکردگی کے لیے نہ صرف کام کی تکمیل کا وقت مقرر کریں بلکہ اس کا اعلان کرنا زیادہ موثر ثابت ہوتا ہے۔ وقت مقرر کرنے کے بعد عجلت کا احساس پیدا کریں۔ عجلت کے احساس کے ساتھ زندگی بسر کریں تاکہ کوئی لمحہ ضائع نہ ہو۔

بعض ماہرین کا خیال ہے کہ اکثر اوقات کام کی تکمیل میں مقررہ وقت سے زیادہ وقت لگتا ہے لہٰذا جب وقت طے کر لیں تو اس میں 25 تا 50 فی صد اضافہ کریں۔ ہر کام کی Dead line اصل مقررہ وقت سے ایک دو دن پہلے رکھیں تاکہ تکمیل کے بعد کام کو چیک کیا جا سکے، مزید غور وفکر سے اسے بہتر کیا جا سکے۔ لہٰذا ہر کام کو اصل Dead line سے پہلے مکمّل کریں۔ آخری

وقت میں مکمّل کرنے سے آپ کئی طرح کے مسائل کا شکار ہو سکتے ہیں۔ آپ کا ملازم یا ساتھی کارکن بیمار ہو سکتا ہے، بجلی جا سکتی ہے، کمپیوٹر خراب ہو سکتا ہے۔ اس لیے ضروری ہے کہ کام مقررہ وقت سے پہلے مکمّل کر لیا جائے۔

دوسرے لوگوں کو کام دیتے وقت بھی تکمیل کی تاریخ ضرور دیں۔ یہ تاریخ بھی اصل تاریخ سے دو دن پہلے کی ہو۔ کام سپرد کرتے وقت ان کو بتائیں کہ فلاں تاریخ کو دو بجے تک کام مکمّل ہونا چاہیے۔ اس سے ان کو کام کی اہمیت کا احساس ہوگا۔ تکمیل کی تاریخ سے ایک دو دن پہلے کام کی پراگرس پوچھ لیں۔

کام تفویض کرنا

دنیا میں کوئی بھی فرد سارے کام خود نہیں کر سکتا، کوشش بھی کرے گا تو ناکام ہو جائے گا۔ لہٰذا آپ جب بھی کوئی کام کرنے لگیں تو اپنے آپ سے سوال کریں کہ کیا یہ کام آپ کے لیے کرنا ضروری ہے؟ کیا کوئی اور فرد اسے کر سکتا ہے؟ اگر اس کام کا کرنا آپ کے لیے ضروری نہیں تو پھر یہ کام کسی اور کے سپرد Delegate کر دیں۔ اس سے آپ کا قیمتی وقت بچے گا جسے آپ ضروری کاموں پر صرف کر سکیں گے۔ ظاہر ہے کہ شروع میں کام آپ کے معیار کے مطابق نہ ہوگا۔ کوئی بات نہیں۔ اپنے پانچ منٹ بچانے کے لیے دوسرے فرد کو سکھانے پر پانچ گھنٹے لگا دیں۔ اس طرح آخر کار آپ سیکڑوں گھنٹے بچا سکیں گے۔ آپ صرف وہی کام کریں جس میں آپ بہتر ہیں اور وہ کام آپ ہی کو کرنا چاہیے۔

یہ جاننے کے لیے کہ آپ کو اپنا وقت کس چیز پر صرف کرنا چاہیے اور کون سا کام آپ کو دوسروں کو تفویض (Delegate) کرنا چاہیے۔ آپ اپنی دو تین سرگرمیاں معلوم کریں جہاں آپ کی بہترین صلاحیتیں استعمال ہوں جو کہ زیادہ پیداوار، زیادہ پیسے اور بہت خوشی کا سبب بنیں۔ اس کے لیے یہ مشق کریں:

1۔ ان تمام سرگرمیوں کی فہرست بنائیں جو آپ کا زیادہ وقت لیتی ہیں۔ چاہے وہ بزنس کے متعلّق ہوں، ذاتی یا سماجی تنظیموں یا رضاکارانہ کام سے متعلّق ہوں۔ چھوٹے سے

چھوٹے کام کو مثلاً فون کا جواب دینا، کاغذ فائل میں لگانا، خط کا جواب دینا وغیرہ بھی نوٹ کریں۔

2۔ ان میں سے دو تین ایسی چیزیں منتخب کریں جن میں آپ بہت اچھے ہیں۔ جہاں آپ اپنی خصوصی اور منفرد ذہانت اور مہارت کو استعمال کر سکتے ہیں۔ ایسی چیزیں جو آپ جتنی اچھی چند لوگ ہی کر سکیں۔ اس فہرست میں تین ایسی سرگرمیاں منتخب کریں جو آپ کے لیے، آپ کی کمپنی کے لیے زیادہ منافع دیتی ہیں۔ سرگرمیاں جن پر آپ اپنی ساری توجہ اور توانائی صرف کرنا چاہتے ہیں۔

3۔ آخر میں باقی تمام کام دوسرے لوگوں کو تفویض کرنے کا پلان بنائیں۔ تفویض کرنے کے لیے وقت، تربیت اور صبر کی ضرورت ہوتی ہے۔ آہستہ آہستہ عام نوعیت کے کام دوسرے لوگوں کے سپرد کرتے جائیں اور آپ صرف وہی کام کریں جس میں آپ بہترین ہیں۔ بہترین چیز یہ ہے کہ وہ تمام چیزیں جو آپ کے لیے ضروری نہیں، وہ سب چیزیں دوسرے لوگ کریں۔ اس طرح آپ کے پاس اہم کاموں کے لیے کافی وقت بچ جائے گا۔

جب میری تین کتب 1۔سیکس ایجوکیشن.... سب کے لیے 2۔ازدواجی خوشیاں.... خواتین کے لیے 3۔ ازدواجی خوشیاں .... مردوں کے لیے، مارکیٹ میں آئیں تو یہ کافی پاپولر ہوئیں۔ ہم ان کتب کو منی بیک گارنٹی کے ساتھ رعایتی قیمت پر فروخت کرتے ہیں۔ اگرچہ یہ کتب، کتابوں کی ہر اہم دکان پر موجود ہیں مگر پھر بھی بہت سے لوگ ہم سے براہِ راست منگواتے ہیں۔ ہم ان کو ایک خاص انداز سے پیک کر کے بذریعہ ڈاک بھجواتے ہیں۔ شروع میں مَیں اور میرے معاون ارشاد صاحب ہم دونوں مل کر ان کو ڈاک کے لیے تیار کرتے جس کی وجہ سے میرا کافی وقت صرف ہو جاتا۔ پھر میں نے ارشاد صاحب کو تربیت دے کر ساری ذمہ داری ان پر ڈال دی۔ اب میں صرف انھیں یہ بتاتا ہوں کہ آج اتنی کتب لوگوں کو بھجوانی ہیں۔ ارشاد صاحب بنڈل خود ہی تیار کرتے ہیں اور ان کو ڈاک کے سپرد کر دیتے ہیں۔ میں صرف ایڈریس وغیرہ چیک کرتا ہوں۔ اس طرح میرا بہت سا وقت بچ جاتا ہے جو میں زیادہ

اہم کاموں پر صرف کرتا ہوں۔ پہلے میں اپنی ذاتی چیزیں اور کلینک کے لیے سامان وغیرہ خود لاتا تھا جس کی وجہ سے میرا کافی وقت صرف ہو جاتا۔ اب یہ سارے کام ارشاد صاحب کے سپرد ہیں۔ اگرچہ کبھی کبھار چیزیں میرے معیار پر پوری نہیں اُترتیں مگر میرے وقت کے مقابلے میں یہ نقصان بہت کم ہے۔ اس طرح میرے پاس لکھنے پڑھنے کے لیے کافی وقت بچ جاتا ہے۔ جب تک آپ کام تفویض کرنے کے لیے تیار نہ ہوں گے آپ زیادہ چیزیں نہ کر سکیں گے۔ ہر کامیاب انسان کام تفویض کرتا ہے۔

جب آپ کسی کو کوئی کام تفویض کریں تو ایسا فرد تلاش کریں جو کم از کم آپ جتنا ذہین ہو مگر جس میں وہ خوبیاں ہوں جو آپ کی خامیاں ہیں۔ یعنی جو چیزیں آپ کو کرنا ناپسند ہوں وہ اسے پسند ہوں۔ جیسے آپ کو کمپیوٹر استعمال کرنا نہیں آتا یا ناپسند ہے تو آپ کمپیوٹر کا ماہر تلاش کریں۔ آپ کو حساب کتاب رکھنا نہیں آیا یا ناپسند ہے تو آپ حساب کتاب کا ماہر فرد تلاش کریں۔ اس چیز کو Duplication کہا جاتا ہے۔ اس سے مراد یہ ہے کہ مزید کچھ وقت لگائے بغیر کارکردگی کی مقدار کو بڑھانا، Duplication اس وقت معرض وجود میں آتی ہے جب آپ کوئی ایسا فرد تلاش کر لیں جو آپ کی صلاحیت اور ذہانت رکھتا ہو اور جسے تربیت دی جا سکے۔

اچھے آدمی کو تلاش کرنے میں کچھ وقت لگتا ہے۔ جلد بازی نہ کریں۔ کسی عام فرد کو منتخب نہ کریں۔ اچھے فرد کو منتخب کرنے کے بعد دیکھیں کہ وہ کون سی صلاحیتیں ہیں جن کو آپ Duplicate کرنا چاہتے ہیں۔ وہ فرد کون سی چیزیں کرے گا۔ وہ تین چیزیں کون سی ہیں جو کی جانی چاہئیں۔ پھر اسے تربیت دیں اور کام اس کے سپرد کر دیں۔ جب بھی کسی فرد کو کوئی کام تفویض کریں تو اس میں اپنی مرضی کے نتائج حاصل کرنے کے لیے فرد کو اپنی طرح کام کرنے پر مجبور نہ کریں بلکہ اس کو اپنے انداز سے کام کرنے دیں۔

اکثر لوگ کام تفویض نہیں کرتے جس کی وجہ سے انھیں سارے کام خود کرنے پڑتے ہیں۔ اس طرح وہ زیادہ کام نہیں کر سکتے۔ بعض لوگ کام تو تفویض کرتے ہیں مگر غلط وجوہات کی بنا پر۔ مثلاً ایک فرد کو ایک کام بہت پسند ہے اور اسے وہ خود ہی کرنا چاہتا ہے حالانکہ وہ کام کوئی بھی

دوسرا فرد کر سکتا ہے۔ اس طرح بعض لوگ کوئی ایسا کام تفویض کرتے ہیں جو ناپسندیدہ ہوتا ہے حالانکہ وہ کام انھیں خود کرنا چاہیے۔ لہٰذا کسی کو کوئی کام تفویض کرتے وقت ان باتوں کا خیال رکھیں کہ وہ کام دوسروں کے سپرد کریں جس کا آپ کو کرنا ضروری نہیں۔ بہت سے ایسے کام بھی دوسروں کو تفویض کریں جو دوسرے آپ سے بہتر کر سکتے ہیں۔

پیروی کرنا

کچھ کام آپ خود کرتے ہیں اور بہت سے کام آپ دوسروں سے کرواتے ہیں۔ اس سلسلے میں ضروری ہے کہ جب بھی آپ کسی کے ذمے کوئی کام لگائیں تو اس کی پیروی (Follow up) ضرور کریں ورنہ ملازم اس کام کو اہمیت نہ دیں گے۔ سستی سے کریں گے۔ اس کے لیے ایک چارٹ بنائیں جس میں ان تمام کاموں کا ذکر ہو جو ملازمین کے ذمے لگائے گئے ہوں۔ چارٹ پر کام، ملازم کا نام جس کے ذمے کام لگایا گیا ہے اور تکمیل کی تاریخ بھی درج ہو۔ کام ذمے لگاتے وقت متعلّقہ فرد سے دستخط کروائے جائیں۔ اس طرح لوگوں کو علم ہو جاتا ہے کہ کام اہم ہے اور اس کی پیروی بھی ہوگی۔ اس طرح وہ کام کو بروقت مکمّل کر لیتے ہیں۔ بروقت کام کی تکمیل پر ان کی تعریف کی جائے، حوصلہ افزائی کی جائے، اس طرح وہ آئندہ بھی کام کو بروقت مکمّل کریں گے۔ اس میں اہم بات یہ ہے کہ کام سپرد کرنے کے بعد گاہے گاہے پوچھ لیا جائے کہ کام کس مرحلے میں ہے۔ اس سے متعلّقہ فرد سستی نہ کرے گا۔ اگر آپ کے پاس اتنا کچھ کرنے کے لیے وقت نہیں تو یہ کام اپنے کسی قابل اعتماد ساتھی کے سپرد کر دیں۔ وہ کاموں کی پیروی کرے گا اور آپ کو ان سے مطلع رکھے گا۔

اِنکار کرنا

آپ اس وقت تک ڈھیر سارے کام نہ کر سکیں گے جب تک آپ انکار کرنا نہ سیکھیں۔ وقت کی بچت کا ایک موثر ذریعہ ''No'' کہنا ہے۔ وہ فرد جو کسی کو بھی ''ناں'' نہیں کہہ سکتا وہ بہت سے عظیم کام کرنے سے محروم رہ جائے گا۔ گذشتہ دنوں روزنامہ ''جنگ'' کے معروف کالم

نولیس، ادیب، شاعر، سفرنگار اور ڈرامہ نولیس جناب عطاء الحق قاسمی نے اپنے ایک کالم میں اس چیز کا ذکر کیا کہ وہ بہت سے کام کرنا چاہ رہے ہیں مگر ان کے پاس وقت نہیں کیونکہ لوگ ان کو ادبی محفلوں، سکولوں، کالجوں کی تقاریب اور مشاعروں وغیرہ میں مدعو کرتے ہیں جن کو وہ انکار کرنے کی خواہش کے باوجود انکار نہیں کر سکتے۔ اس طرح ان کا سارا وقت اس طرح کی محفلوں کی نظر ہو جاتا ہے۔ حالانکہ وہ ان سے زیادہ بہتر کام کرنا چاہتے ہیں اور کر سکتے ہیں۔

جب آپ کامیاب ہو جاتے ہیں تو لوگ آپ سے ملنے، بات چیت کرنے اور آپ کو مختلف تقاریب میں مدعو کرنے کے خواہش مند ہوتے ہیں۔ یہ کوئی بری بات نہیں۔ اگر آپ ہر دعوت کو قبول کرلیں گے تو آپ کو اہم کاموں کے لیے وقت نہ ملے گا۔ جو قومی نقصان ہوگا۔ میرے خیال پاکستان میں مولانا مودودی رحمتہ اللہ علیہ (عظیم مفکّر) سے زیادہ ٹھوس علمی کام شاید ہی کسی اور نے کیا ہو۔ وہ ساری رات کام کرتے تھے۔ فجر کی نماز کے بعد پانچ سات گھنٹوں کے لیے سوتے تھے اور پھر کام میں مصروف ہو جاتے۔ نماز عصر کے بعد وہ لوگوں سے ملاقات کرتے۔ ان کا مختلف تقاریب میں جانا عموماً نہ ہونے کے برابر تھا۔

اگر آپ کو اہم کاموں کے لیے وقت کی کمی کا مسئلہ ہے تو معذرت کرنا سیکھیں۔ اس کے لیے مندرجہ ذیل طریقے استعمال کریں:

1۔ اگر آپ کو کوئی دعوت دے مگر آپ وہاں نہیں جا سکتے۔ تو کہیں ''شکریہ، مگر مجھے اس پر سوچنا ہوگا'' یہ کہہ کر خاموش ہو جائیں۔ خاموشی ایک بہت بڑی طاقت ہے۔ مزید کچھ کہہ کر اس کے اثر کو ختم نہ کریں۔

2۔ پُر تپاک اور دلنواز طریقے سے انکار کریں۔ کہیں کہ ''آپ نے مجھ سے پوچھا اس کے لیے میں آپ کا بے حد شکر گزار ہوں مگر میرا وقت پہلے ہی کسی اور جگہ طے شدہ ہے'' یہ انکار کرنے کا ایک معززانہ طریقہ ہے۔

3۔ ''میری خواہش ہے کہ میں ایسا کرتا مگر مجھے افسوس ہے کہ میرے لیے ایسا کرنا آسان نہ ہوگا'' اس صورت میں عموماً فرد پوچھنے پر معذرت کرتا ہے، معافی مانگتا ہے۔

4۔ ''میں نے اپنے کوچ سے وعدہ کر رکھا ہے کہ میں پہلے اس سے مشورہ کیے بغیر مزید کام نہ لوں گا۔'' اس سے آپ کو فیصلہ کرنے میں وقت مل جائے گا۔ یہ طریقہ اس وقت استعمال کریں جب آپ کو یقین نہ ہو کہ آپ نے ''ہاں'' کہنا ہے یا ''ناں۔''

5۔ ''آپ کی دعوت کا بے حد شکریہ مگر آج میرے بیٹے کی سالگرہ ہے جس کی وجہ سے دعوت قبول نہ کر سکوں گا۔'' اس میں سالانہ تقریب، بچوں کے ٹیچر سے ملنا اور برسی وغیرہ شامل ہیں۔ جھوٹ نہ بولیں۔ جھوٹ کبھی چھپا نہیں رہتا۔ آپ کے خیال میں یہ آسان ہے مگر ایسا نہیں۔ کئی بار آپ کو اپنے کام کے لیے فیملی کو ''No'' کہنا پڑے گا۔

6۔ ''آپ نے میرے بارے میں سوچا اس کے لیے میں آپ کا شکر گزار ہوں مگر مجھے خوف ہے کہ میں اس دن پہلے ہی بک ہوں''، پھر خاموش ہو جائیے۔

7۔ ''میرے پاس آپ کی مدد کے لیے وقت نہیں لیکن میں کسی اور کی سفارش کر سکتا ہوں'' یہ انکار ایک اچھا طریقہ ہے مگر آپ پھر بھی ان کی مدد کر رہے ہیں۔ یہ ''No'' کہنے کا آسان طریقہ ہے۔ جب آپ ان کو حل پیش کر دیں گے تو وہ مطمئن ہو جائیں گے۔

فائلیں

اہم کاغذوں کو سنبھالنے کے لیے فائلیں تیار کی جاتی ہیں۔ بعض اوقات اتنی زیادہ فائلیں بنا لی جاتی ہیں کہ تلاش میں بہت سا وقت ضائع ہو جاتا ہے۔ لہٰذا بہتر طریقہ یہ ہے کہ بہت سی چھوٹی چھوٹی فائلوں کی بجائے چند بڑی فائلیں بنا لی جائیں۔ چھوٹے عنوانات پر فائلیں تیار کرنے سے عموماً کاغذ غلط فائل میں رکھ دیے جانے کا امکان ہوتا ہے۔ اسی طرح فائلوں کو سنبھالنے اور کاغذات کو فائلوں میں لگانے کی ذمہ داری کسی ایک فرد کی ہو ورنہ کاغذات کو غلط فائلوں میں رکھے جانے کا امکان ہے۔

اِنتظار کے وقت کو استعمال کرنا

ہمارے ہاں بہت سا وقت انتظار کرنے میں ضائع ہو جاتا ہے۔ خصوصاً شادیوں کی تقریبات

میں جو کہ ہمیشہ دیر سے شروع ہوتی ہیں۔ اس طرح سیلز مین کو ملاقات کے لیے صاحب کا انتظار کرنا پڑتا ہے۔ آپ نے کسی فرد سے ملنا ہے۔ آپ وقت پر پہنچ جاتے ہیں مگر دوسرا فرد لیٹ ہو جاتا ہے۔ بعض اوقات آپ لمبی لائن میں لگے ہوتے ہیں۔ ان صورتوں میں بہت سا وقت ضائع ہو جاتا ہے۔ اس وقت کو ضائع ہونے سے بچایا جا سکتا ہے۔ ایسے مواقع پر کوئی نہ کوئی کتاب، رسالہ، نوٹ بک اور پلانر وغیرہ ساتھ رکھیں۔ ان لمحات میں آپ کسی کتاب یا رسالے کا مطالعہ کر سکتے ہیں۔ نوٹس تیار کر سکتے ہیں، پلاننگ کر سکتے ہیں۔ کسی موضوع پر غور و فکر کر سکتے ہیں۔ میرے ایک کزن محمد سرور امجد جو کہ ایک افسر ہیں مگر دفتر گاڑی کی بجائے پیدل جاتے ہیں۔ وہ راستے میں کتاب کا مطالعہ کرتے ہیں۔ میں ہمیشہ پڑھنے کی کوئی چیز ساتھ رکھتا ہوں حتیٰ کہ بعض اوقات ٹریفک کے لمبے اشارے پر مطالعہ کرتا ہوں۔

معاوضہ دے کر کام کروانا

مجھے مطالعہ کا بے حد شوق ہے۔ میں ہر اچھی کتاب خرید لیتا ہوں۔ بعض اوقات مجھے پڑھنے کا موقع نہیں ملتا۔ اس صورت میں کسی کو معقول معاوضہ دے کر کتاب کے نوٹس تیار کروا لیتا ہوں۔ اس طرح میرے بہت سے گھنٹے بچ جاتے ہیں۔ اسی طرح آپ کسی کام میں بہت تیز ہیں تو آپ کسی کا وہ کام کر سکتے ہیں اس کے بدلے میں وہ فرد آپ کا کام کر دے گا۔

ایک وقت میں دو کام کرنا

اگرچہ اہم بات یہ ہے کہ ایک وقت میں ایک کام کیا جائے ورنہ عدم توجہ کی وجہ سے کام کا ہرج ہوگا۔ مگر بعض اوقات دو کام آسانی سے کیے جا سکتے ہیں مثلاً ورزش کرتے ہوئے آپ ٹی وی بھی دیکھ سکتے ہیں۔

میٹنگ

پوری دنیا میں میٹنگ میں بہت سا وقت صرف ہوتا ہے۔ ہمارے ہاں سرکاری دفتروں میں تو بہت سا قیمتی وقت میٹنگ میں ضائع ہوتا ہے۔ جب کہ ہر میٹنگ ضروری نہیں ہوتی۔ لہٰذا

میٹنگ کم سے کم ہوں، اور ان کا انعقاد اس طرح کیا جائے کہ ان سے بھرپور فائدہ اٹھایا جائے اور وقت بھی کم سے کم صرف ہو۔

عموماً مینیجرز کی میٹنگ میں ہفتہ وار 43 فیصد اور بڑے افسروں کی میٹنگ میں 68 فی صد وقت صرف ہوتا ہے۔ اس وقت کو بہتر طور پر استعمال کرنے کے لیے مندرجہ ذیل سے فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے:

1۔ ہر میٹنگ ضروری نہیں ہوتی، ہر میٹنگ سے پہلے اپنے آپ سے سوال کریں، کیا یہ ناگزیر ہے؟ اس بات کو یقینی بنائیں کہ ہر میٹنگ کی کوئی معقول مقصد یا وجہ ضرور ہو۔ اس طرح غیر ضروری میٹنگ کو ختم کر دیا جائے۔
2۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ میٹنگ میں جتنے زیادہ لوگ شامل ہوں گے فیصلہ کرنے میں اتنی ہی زیادہ دیر لگے گی۔ تین لوگ، پانچ یا پندرہ لوگوں کی نسبت فیصلے پر جلد پہنچ جاتے ہیں۔
3۔ لوگوں کو اپنے پاس آنے اور مشورے دینے کی اجازت دیں بلکہ حوصلہ افزائی کریں۔ جب وہ مشورہ دے لیں تو پھر واپس چلے جائیں۔ بیکار باتوں میں وقت ضائع نہ کریں۔
4۔ جہاں مناسب ہو بغیر میٹنگ کے فیصلے کریں۔ جہاں ایک فرد کام کر سکتا ہو وہاں کمیٹی نہ بنائیں۔
5۔ اگر بڑی میٹنگ ناگزیر ہو تو شرکاء کو ایجنڈا پہلے دے دیا جائے تاکہ وہ تیار ہو کر اور غور و فکر کر کے آئیں۔ اس صورت میں کم وقت میں بہتر نتائج حاصل ہوں گے۔
6۔ ایجنڈے کو اہمیت کے لحاظ سے ترتیب دیں۔ پہلے اہم چیزیں ہوں بعد میں نسبتاً کم اہم۔
7۔ ایجنڈے پر سختی سے عمل کریں۔ لوگوں کو ادھر ادھر نہ بھٹکنے دیں۔
8۔ میٹنگ شروع کرنے اور ختم کرنے کا وقت مقرر ہو اور اس پر سختی سے کاربند ہوں۔
9۔ صرف ان لوگوں کو بلائیں جن کی آپ کو واقعی ضرورت ہو۔ انھیں بتائیں کہ آپ ان سے کیا توقع کر رہے ہیں۔
10۔ کھڑے ہو کر میٹنگ کر کے دیکھیں۔ سب لوگ کھڑے ہوں۔ دیکھیں شاید آپ کم

وقت میں زیادہ کام کر سکیں۔

11۔ اِدھر اُدھر کی گفتگو نہ کریں۔ چاہے وہ آپ کا قریبی دوست ہی کیوں نہ ہو۔

12۔ ہر میٹنگ کے خاتمے پر چند منٹ صرف کر کے میٹنگ کا تنقیدی جائزہ لیں۔

13۔ میٹنگ کی اچھی طرح تیاری کر کے آئیں اور موضوع پر جمے رہیں، نہ خود ادھر ادھر بھٹکیں اور نہ ہی دوسروں کو بھٹکنے دیں۔

14۔ میٹنگ کے متبادل طریقوں کا سوچیں، جیسے ای۔میل اور کانفرنس کال وغیرہ۔

15۔ میٹنگ کے آخر میں پیروی (Follow up) کا منصوبہ تیار کریں۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ ہر فرد کو علم ہو کہ کس کام کا کون ذمہ دار ہے اور کام کی تکمیل کی تاریخ کیا ہے؟

اچھی میٹنگ خود بخود نہیں ہو جاتی۔ اس کو احتیاط سے پلان کرنا اور چلانا پڑتا ہے۔ اس کوشش کا بدلہ ہمیشہ بہت اچھا ملتا ہے۔

خط و کتابت

خط و کتابت کم سے کم کریں۔ جب فون سے کام چل جائے تو پھر خط لکھنے کی کیا ضرورت۔ خط لکھنا ضروری ہو تو مختصر لکھیں، مقصد واضح ہو، ادھر ادھر کی بات نہ کریں، اسی طرح میمو بھی مختصر لکھیں۔

فون

فون آج کے دور کی بہت بڑی نعمت ہے۔ آپ کسی فرد سے جب چاہیں جہاں چاہیں رابطہ کر سکتے ہیں۔ دوسری طرف یہ ایک بہت بڑی زحمت بھی ہے۔ فون کی وجہ سے آپ اپنا بہت سا قیمتی وقت بچا سکتے ہیں۔ لیکن دوسری طرف اس کی وجہ سے بہت سا قیمتی وقت ضائع ہو جاتا ہے۔ فون کو بہتر طور پر استعمال کرنے کے لیے مندرجہ ذیل سے فائدہ اٹھائیں:

1۔ سارے فون آپ خود نہ سنیں، بلکہ آپ کا کوئی معاون سنے۔ آپ صرف وہی فون سنیں جس کا سننا آپ کے لیے ضروری ہو۔

2۔ نمبر ملانے سے پہلے سوچیں کہ آپ نے کیا بات کرنی ہے۔ امریکہ میں ایک بزنس کال عموماً اوسطاً 11 منٹ کی ہوتی ہے۔ اگر آپ پہلے سے سوچ لیں، لکھ لیں، پلان بنا لیں تو 7 منٹ کی ہو گی۔

3۔ لوگوں سے پوچھیں کہ ان سے بات کرنے کا بہترین وقت کون سا ہے۔ ان سے اسی دوران میں بات کریں۔ اور فون کرنے اور سننے کا، اپنا بہترین وقت بھی بتا دیں۔

4۔ ادھر ادھر کی باتیں نہ کریں، صرف مطلب کی بات کریں۔ اس سے دونوں افراد کا وقت بچتا ہے۔

5۔ اگر متعلّقہ فرد سے آپ کی بات نہ ہو سکے تو اس کے لیے پیغام چھوڑ دیں۔ بہت کم لوگ پیغام کا فوراً جواب دیتے ہیں۔ بہت سے لوگ تو جوابی فون کرتے ہی نہیں۔ فون سننے والے سے پوچھیں کہ متعلّقہ فرد سے بات کرنے کا بہترین وقت کون سا ہے، پھر اس وقت فون کریں۔

6۔ اگر آپ کو پیغام چھوڑنا پڑے تو پیغام مکمّل ہو۔ جس فرد نے پیغام سنا، اس کا نام ضرور پوچھیں۔ اس صورت میں پیغام کا متعلّقہ فرد تک پہنچنے اور اس کے واپسی جواب کا زیادہ امکان ہے۔

7۔ فون کی بجائے پیغام رسانی کے متبادل طریقے سوچیں۔

8۔ اپنے بارے میں مکمّل معلومات فراہم کریں۔

9۔ فون کال مختصر ہو۔ بزنس فون کے تین اہم اصول ہیں:

(i) کال چھوٹی (Short) رکھیں۔ 30 سیکنڈ یا کم۔ اس سے آپ کی بات میں زیادہ وزن ہو گا۔

(ii) مختصر (Brief) ہو۔

(iii) اس پر زیادہ وقت صرف نہ کریں۔

پابندی وقت

وقت کے بہترین استعمال کے لیے ضروری ہے کہ وقت کی پابندی کی جائے۔ مثلاً آپ نے

اپنے کسی کام کی تکمیل کا وقت مقرر کیا یا کسی سے ملاقات کا وقت طے پایا وغیرہ۔وقت کی پابندی نہ صرف آپ کو خوشی اور سکون دیتی ہے بلکہ آپ کا بہت سا قیمتی وقت بھی بچاتی ہے۔
اس سلسلے میں مندرجہ ذیل پر عمل کیا جائے:

1۔ کوئی بھی کام کرتے وقت اندازہ لگائیں کہ اس کام کی تکمیل کے لیے کتنا وقت درکار ہوگا۔

2۔ کام کو شروع کرنے کے لیے آخری وقت کا انتظار نہ کریں بلکہ کام کو وقت پر شروع کر دیں۔کام کو اچھی طرح سے کرنے اور مکمّل کرنے کے لیے اپنے آپ کو کافی وقت دیں۔لیکن بہت زیادہ بھی نہیں کیونکہ کام وقت کے مطابق پھیل جاتا ہے۔

3۔ اپنی گھڑی کو 15 منٹ آگے کرلیں۔یہ ایک بہت موثر نفسیاتی حربہ ہے۔اگرچہ آپ کو علم ہوتا ہے کہ گھڑی آگے ہے مگر پھر بھی آپ اس کو اہمیت دیتے ہیں۔

4۔ اگر آپ کو کسی جگہ مقررہ وقت پر پہنچنا ہے تو آپ کی توجہ روانگی کے وقت پر ہو نہ کہ پہنچنے کے وقت پر۔مثلاً آپ کو تین بجے کسی میٹنگ میں پہنچنے کے لیے 2-15 پر روانہ ہونا ہے لہٰذا آپ 2-15 کا سوچیں نہ کہ تین بجے کا۔لہٰذا اپنی ساری توجہ 2-15 پر روانہ ہونے پر مرکوز کریں۔اگر آپ نے اپنی توجہ تین بجے پر مرکوز کی تو لیٹ ہو جانے کا امکان ہوگا۔

5۔ ''آخری'' کام کرنے کے خیال سے بچیں۔اکثر لوگ سوچتے ہیں کہ یہ آخری کام کر لوں پھر روانہ ہوں گا۔جب جانے کا وقت ہو تو بس روانہ ہو جائیں۔ایک اور فون، ایک اور سوال کا جواب ایک اور میمو لکھ لوں، سے بچیں۔ایک مزید کام آپ کو لیٹ کر دے گا۔

6۔ غیر متوقع چیزوں کو بھی سامنے رکھیں۔کوئی خرابی ہو سکتی ہے۔جب آپ جلدی میں ہوں تو عموماً زیادہ چیزیں خراب ہو سکتی ہیں۔غیر متوقع مسائل مثلاً ٹریفک وغیرہ کے مسائل کا سامنا کرنے کے لیے وقت رکھیں۔اپنے آپ سے وقت کی پابندی اور وقت پر پہنچنے کا پختہ عہد کریں۔وقت کی پابندی کی عادت بنائیں۔آپ کو اچھے نتائج ملیں گے۔

وقت بچانے کے کچھ سادہ گر

وقت بچانے کے لیے اور وقت کو بہترین انداز سے استعمال کرنے کے لیے کچھ سادہ گر (Tips) درج ذیل ہیں:

1۔ کام کو تیز رفتاری سے کریں۔کام کو فوراً شروع کر دیں۔تھوڑے وقت میں زیادہ کام نمٹانے کے لیے ضروری ہے کہ آپ کام کو تیزی سے کرنا سیکھیں۔

2۔ کام کے لیے زیادہ وقت نکالیں۔دفتر ایک گھنٹہ پہلے چلے جائیں جب دوسرے لوگ ابھی نہ آئے ہوں، اس صورت میں جلد ٹاپ پر پہنچ جائیں گے۔کام کے دوران میں چھٹی کے وقت کے لیے گھڑی نہ دیکھتے رہیں۔

3۔ اہم چیزیں زیادہ کریں۔غیر اہم نہ کریں، اس طرح آپ کے پاس اہم کام کرنے کے لیے کافی وقت ہوگا۔

4۔ وہ کام اور چیزیں کریں جن میں آپ بہترین ہیں۔جب آپ وہ کام کرتے ہیں جن میں آپ بہتر ہیں تو نہ صرف آپ اس کام سے لطف اندوز ہوتے ہیں بلکہ اس کام کو جلدی اور تیزی سے کر لیتے ہیں۔اس صورت میں آپ کم غلطیاں کریں گے اور زیادہ کام کر سکیں گے۔ٹائم مینجمنٹ کا ایک بہترین طریقہ یہ ہے کہ آپ جو اہم ترین چیز کرتے ہیں اس میں بہترین بنیں۔

5۔ وقت بچانے کا ایک اہم اصول یہ ہے کہ کاموں کو اکٹھا کریں۔ایک طرح کے کام ایک وقت میں کریں۔سارے فون کے جوابات ایک وقت میں دیں۔اسی طرح سارے خطوط ایک وقت میں لکھیں۔اخراجات بھی ایک وقت میں لکھیں۔تمام تجاویز (Proposal) کو ایک وقت میں مرتب کریں۔ایک کام کو جب بار بار کیا جاتا ہے تو وہ آسان ہو جاتا ہے اور کارکردگی کی رفتار بڑھ جاتی ہے۔اس طرح ہر بعد والا کام پہلے کی نسبت آسانی اور تیزی سے ہوگا، مثلاً اگر پہلے کام میں 10 منٹ لگتے ہیں تو دوسرے میں 9 منٹ، تیسرے میں 8 منٹ اور چوتھے میں 7 منٹ صرف ہوں گے۔

6۔ وقت اور محنت بچانے کا ایک موثر طریقہ یہ ہے کہ کام کو سادہ بنائیں۔ایک کام کو مکمّل

کرنے کے جتنے قدم (Steps) ہیں، ان کی فہرست بنائیں۔ شروع سے آخر تک، پھر ہر قدم پر غور کریں۔ پھر فیصلہ کریں کہ کیا وہ قدم (Steps) اب بھی ضروری ہیں۔ نوٹ کریں کہ وہ کون سے کام ہیں جو کہ آپ اکٹھے کر کے کر سکتے ہیں۔ کسی کے ساتھ مل کر کر سکتے ہیں یا جن کو ختم کیا جا سکتا ہے۔ آپ مسلسل اس بات پر غور کرتے رہیں کہ کام کو مکمل کرنے کے وقت کو کس طرح کم کیا جا سکتا ہے۔ آپ کو بہت آئیڈیے مل جائیں گے۔ قابل عمل پر عمل کریں۔

7۔ وقت کو کنٹرول کرنے کا ایک بہترین طریقہ تین کی طاقت ہے۔ اپنے ہر روز کے کاموں میں سے تین اہم ترین کاموں کو اپنے وقت کا 80 فیصد دیں۔

8۔ صبح جلد اٹھیں۔ کام کو جلد شروع کر دیں۔ اگر آپ صبح دیر سے اٹھیں گے تو آپ کو سارا دن دوڑنا پڑے گا۔

9۔ دنیا میں وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جو اپنے فالتو وقت کا بہترین استعمال کرتے ہیں۔ ہمارے پاس کل 24 گھنٹے ہوتے ہیں جس میں ہم آٹھ گھنٹے کام کرتے ہیں اور تقریباً 8 گھنٹے آرام اور نیند میں گزر جاتے ہیں۔ باقی فالتو وقت ہے۔ آپ کا سب سے قیمتی وقت یہی فالتو وقت ہے۔ آپ اس کو کس طرح گزارتے ہیں۔ ٹی وی دیکھ کر، اخبار کا ہر لفظ پڑھ کر یا کچھ مفید کام کر کے۔

10۔ ہر چیز کے لیے ایک جگہ مقرر کریں تاکہ تلاش کرتے ہوئے، وقت ضائع نہ ہو۔

11۔ ایک کاغذ کو صرف ایک بار Handle کریں۔ استعمال کریں یا پھینک دیں۔

12۔ زیادہ وقت اہم چیزوں پر صرف کریں۔

13۔ جو کام کل کیا جا سکتا ہو، اسے آج کرنے کی ضرورت ہے۔

14۔ آئے روز کی ضروریات پوری کرنے کے بھی اوقات سیٹ کریں۔ گھر کے سودوں کی خریداری کے لیے ایک دن مقرر کریں۔ ہفتہ وار، ماہانہ یا سہ ماہی۔

15۔ وقت کو دولت کی طرح استعمال کریں۔ آپ دولت کو بے کار چیزوں پر صرف نہیں کرتے۔

16۔ کام کے دوران وقفہ کریں، اچھا اصول یہ ہے کہ ہر 45 منٹ کے بعد 5 منٹ کا وقفہ

کریں۔ اس سے تازہ دم ہو کر زیادہ کام کر سکیں گے۔

17۔ کھڑے ہو کر کام کر کے دیکھیں۔ کھڑے ہو کر کام کرنا آپ کی کارکردگی میں اضافے کے لیے معاون ثابت ہو سکتا ہے۔

18۔ اگر کوئی فرد آپ سے ملنے آتا ہے اور وقت ضائع کرتا ہے تو ایسے فرد سے کھڑے ہو کر گفتگو کریں۔ اس صورت میں وہ زیادہ دیر کھڑا نہ ہو سکے گا۔

19۔ اپنے لیے بے خلل وقت نکالیں۔ اس دوران میں سوچیں، غور و فکر کریں، منصوبہ بندی کریں۔ اپنے آپ کو اور اپنے کام کو منظم کریں۔ اس دوران میں کسی قسم کی مداخلت نہ ہو۔ فون بند کر دیں۔ کسی سے ملاقات نہ کریں۔ اس دوران میں تجزیاتی کام کریں۔ کسی اہم پراجیکٹ پر کام کریں۔ سکون کے اس وقت میں ایک گھنٹے کا کام عام تین چار گھنٹوں کے کام کے برابر ہوتا ہے۔ یاد رکھیں کہ اگر آپ مزید وقت لگائے بغیر اپنی کارکردگی میں اضافہ کرنا چاہتے ہیں تو اپنے لیے بے خلل وقت نکالیں جس میں کوئی آپ کو ڈسٹرب نہ کرے۔

20۔ اپنے کام کے دن کو مختصر کرنے کا آسان طریقہ یہ ہے کہ کام ایک گھنٹہ پہلے شروع کریں۔ صبح آپ فریش ہوتے ہیں اس میں آپ تھوڑے وقت میں زیادہ کام کر سکتے ہیں۔ اس وقت میں غور و فکر بھی کر سکتے ہیں۔

21۔ یہ بات ہمیشہ ذہن میں رہے کہ انتظامیہ کا اصل کام ملاقاتیں اور میٹنگ کرنا نہیں ہے بلکہ اصل چیز کارکردگی ہے۔

22۔ وقت کو بہتر طور پر استعمال کرنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ کے سونے اور جاگنے کے اوقات مقرر ہوں، جلد سو جائیں اور دن کا آغاز بھی جلد کریں۔

23۔ فرصت کے اوقات میں ایسے کام نہ کریں جس سے آپ کو کچھ حاصل نہ ہو، جو آپ کی نشو ونما میں اضافہ نہ کریں۔ مثلاً فضول گفتگو کرنا، بے مقصد ملاقاتیں اور ٹی وی دیکھنا وغیرہ۔

24۔ ہمیشہ عجلت کے احساس کے ساتھ زندگی بسر کریں تاکہ کوئی لمحہ ضائع نہ ہو۔

25۔ اپنے کام میں بہترین بنیں۔ اس طرح آپ تھوڑے وقت میں زیادہ کام کر سکیں گے۔

26۔ جو کام آپ کل کرنے کا منصوبہ بناتے ہیں اسے آج کر کے دیکھیں۔ آپ کو حیران کن نتائج ملیں گے۔

27۔ وقت حاصل کرنے کا ایک ہی طریقہ ہے۔ آپ صرف وہی چیزیں کریں جن کا کیا جانا ضروری ہے۔

28۔ اکثر لوگ چیزوں کو صحیح طریقے سے کرنے کی کوشش کرتے ہیں نہ کہ صحیح چیزیں کرتے ہیں۔ چیزوں کو اچھے اور صحیح طریقے سے کرنے سے کارکردگی بہتر ہوتی ہے، دوسری طرف صحیح چیزیں کرنا زیادہ موثر ہوتا ہے۔ بہتر یہ ہے کہ آپ صحیح چیزیں صحیح طریقے سے کریں۔

29۔ اپنے دفتر میں اشیاء اس طرح رکھیں کہ ضرورت کے وقت ان کو جلد حاصل کر سکیں۔

30۔ اپنے آپ سے مسلسل پوچھتے رہیں کہ کام کو مکمّل کرنے کے وقت کو کس طرح کم کیا جا سکتا ہے۔

31۔ ہر کام کرنے سے پہلے سوچیں کہ یہ اہم ہے یا غیر اہم۔ اہم کام کریں، غیر اہم کو چھوڑ دیں۔

وقت کا ضیاع

اگرچہ وقت دولت سے بھی زیادہ قیمتی ہے مگر ہم میں سے اکثر اس دولت کو شعوری اور غیر شعوری طور پر ضائع کرتے ہیں۔ جب ہم اپنا قیمتی وقت ضائع کرتے ہیں تو ہم کامیابی سے دور ہو جاتے ہیں اور ناکامی ہمارا مقدر بن جاتی ہے۔ عموماً وقت ضائع کرنے کے دو طریقے ہیں:

1۔ ایسی چیزوں پر وقت صرف کرنا جن کا کرنا ضروری نہیں۔

2۔ ضروری چیزوں پر ضرورت سے زیادہ وقت صرف کرنا۔

پہلا طریقہ آپ کو غیر موثر (Ineffective) اور دوسرا نا اہل (Inefficient) بنا دے گا۔

وقت ضائع کرنے والی بہت سی چیزیں ہیں۔ ہم میں سے اکثر لوگ اس چیز سے آگاہ نہیں کہ

ان کا وقت کس طرح ضائع ہوتا ہے۔ جب آپ کو علم ہی نہیں کہ آپ کا وقت کس طرح ضائع ہوتا ہے تو آپ اسے کنٹرول نہیں کر سکتے۔ لہٰذا وقت کو بہترین انداز سے استعمال کرنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ کو علم ہو کہ آپ کا وقت کس طرح اور کہاں ضائع ہوتا ہے۔ اس کے لیے یہ مشق کریں۔ ایک نوٹ بک لیں جس میں درج کریں کہ آپ سارا دن کیا کرتے ہیں۔ اس کے لیے ہر 15 منٹ کا حساب رکھیں مگر اسے ہر آدھ گھنٹے کے بعد نوٹ کریں۔ اس مشق کو دو دن کرنا کافی رہے گا۔ اس سے آپ کو اچھی طرح سے علم ہو جائے گا کہ آپ کا قیمتی وقت کہاں کہاں صرف ہوتا ہے۔ اور کہاں کہاں ضائع ہوتا ہے۔ یہ بھی نوٹ کریں کہ ان پر کتنا وقت ضائع ہوتا ہے۔ جب آپ کو علم ہو جائے تو پھر اسے کنٹرول کرنے کا پروگرام بنائیں۔

اس حوالے سے کافی ریسرچ ہوئی ہے۔ ماہرین کے مطابق اکثر اوقات مندرجہ ذیل چیزیں وقت ضائع کرنے کا سبب بنتی ہیں:

1۔ کاغذات کی بار بار چھان بین کرنا، اکثر اوقات ہم کاغذات کو ان کی جگہ پر نہیں رکھتے جس کی وجہ سے ان کاغذات کو بار بار دیکھنا پڑتا ہے۔

2۔ کمپیوٹر پر کھیلنا وقت کا بہت بڑا ضیاع ہے۔ کمپیوٹر ایک مفید چیز ہے مگر بدقسمتی سے پوری دنیا میں اس کا غلط استعمال بہت زیادہ ہے۔ ایک ریسرچ کے مطابق کمپیوٹر کا 80 فی صد سے زیادہ استعمال غلط ہے۔ ہمارے ہاں تو اس کا 90 فیصد سے زیادہ استعمال بالکل فضول ہے۔

3۔ فون پر لمبی گفتگو کرنا بھی وقت کے ضیاع کی ایک اہم وجہ ہے۔ مردوں کی نسبت عورتیں فون پر زیادہ وقت ضائع کرتی ہیں۔

4۔ پاکستان میں سرکاری دفتروں میں وقت کے ضیاع ایک بڑی وجہ غیر ضروری میٹنگ کا انعقاد ہے۔ جو کہ اکثر بے مقصد اور بے نتیجہ ہوتی ہیں۔ ہمارے کالج کے ایک پرنسپل صاحب کو میٹنگ کا بہت شوق تھا۔ جو اکثر بغیر ایجنڈے کے ہوتیں، جو گھنٹوں چلتیں، جن کا اختتام اکثر بامقصد نہ ہوتا۔

5۔ بن بلائے ملاقاتی بھی وقت کو کافی ضائع کرتے ہیں۔ ایسی ملاقاتیں اکثر غیر اہم اور

بے مقصد ہوتی ہیں۔ یہ لوگ لمبی گفتگو کرتے ہیں جس سے آپ کو کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔ ہر ملاقات سے پہلے سوچیں کہ اس سے آپ کو کیا فائدہ ہوگا۔ بے فائدہ ملاقاتوں سے بچیں۔

6۔ ایک وقت میں بہت سے کام کرنے کی کوشش کرنا۔ اس صورت میں آپ کوئی کام بھی اچھے انداز سے نہیں کر سکتے جب کہ بہت سا وقت ضائع ہوجاتا ہے۔

7۔ بعض لوگ اچھی قوت فیصلہ کی عدم موجودگی کی وجہ سے کافی وقت ضائع کرتے ہیں۔ وہ جلد فیصلہ نہیں کر پاتے کہ کون سا کام کرنا ہے یا کوئی کام کرنا ہے یا نہیں۔

8۔ بعض لوگ کسی کو ''ناں'' نہیں کر سکتے جس کی وجہ سے ان کو وہ کام کرنا پڑتے ہیں جن کو وہ کرنا نہیں چاہتے۔ جن سے ان کو کوئی فائدہ حاصل نہیں ہوتا۔ اس عادت کی وجہ سے جہاں ان کو ''No'' کہنا چاہیے وہاں وہ ''ہاں'' کہہ دیتے ہیں جس کی وجہ سے اپنا قیمتی وقت ضائع کر بیٹھتے ہیں۔

9۔ جب آپ فریش ہوتے ہیں تو آپ زیادہ کام کر سکتے ہیں، تھکاوٹ میں معمولی کام بھی بہت سا وقت لے جاتا ہے۔

10۔ بعض لوگ کسی کام کو کرنے کی ضرورت سے زیادہ تیاری کرتے ہیں جس کی وجہ سے بہت سا قیمتی وقت ضائع ہوجاتا ہے۔

11۔ بعض لوگ سارے کام خود کرنا چاہتے ہیں حالانکہ کوئی بھی فرد سارے کام خود نہیں کر سکتا۔ ایسے لوگ بہت سے ایسے کام بھی کرتے ہیں جن کو اتنا ہی اچھا دوسرے لوگ بھی کر سکتے ہیں۔ ایسے کام جب فرد خود کرتا ہے تو اس کا بہت سا قیمتی وقت ضائع ہوجاتا ہے۔

12۔ غیر متوقع مداخلت بھی بہت سا وقت ضائع کرتی ہے۔

13۔ غیر حقیقی اندازے بھی ایک وجہ ہوسکتی ہے۔ بعض اوقات آپ کا کوئی اندازہ غلط نکلتا ہے جس کی وجہ سے کافی وقت ضائع ہوجاتا ہے۔

14۔ دوسروں کی غلطیوں کی وجہ سے آپ کا بہت سا وقت ضائع ہوسکتا ہے۔

15۔ بعض اوقات مشینری کی خرابی کی وجہ سے بہت سا وقت ضائع ہوجاتا ہے، پرانی مشینری

آئے دن خراب ہوجاتی ہے۔

16۔ وقت کے ضیاع کی ایک وجہ ناقص ابلاغ (Poor communication) بھی ہو سکتا ہے۔ بعض اوقات آپ نے کسی کو کوئی چیز بتائی مگر وہ اس کو غلط سمجھا اور اس نے غلط کام کیا جس کی وجہ سے ادارے کا کافی وقت ضائع ہوا۔

17۔ بعض لوگ بات کو غور سے نہیں سنتے جس کی وجہ سے وہ صحیح پیغام وصول نہیں کر پاتے۔ غلط پیغام کی وجہ سے وہ غلط کام کرتے ہیں جس سے بہت سا وقت ضائع ہوجاتا ہے۔

18۔ متصادم ترجیحات کی وجہ سے بھی کافی وقت ضائع ہوجاتا ہے۔ باس کی ترجیح اور ہوتی ہے جب کہ جنرل مینجر کی کچھ اور۔

19۔ ذاتی نفس ضبط کی کمی کی وجہ سے وقت ضائع ہوجاتا ہے۔ آپ کو ایک کام کرنا چاہیے مگر ذاتی ضبط نفس کی عدم موجودگی کی وجہ سے آپ وہ کام نہیں کرتے جس کی وجہ سے قیمتی وقت ضائع ہوجاتا ہے۔

20۔ بعض اوقات دفتر کے غیر ضروری ضابطے بھی بہت سا قیمتی وقت ضائع کرتے ہیں۔

21۔ ترجیحات میں تبدیلی سے بھی کافی وقت ضائع ہوجاتا ہے۔

22۔ اگرچہ لوگوں سے میل جول ایک اچھی بات ہے مگر ضرورت سے زیادہ میل ملاپ وقت کے ضیاع کی ایک اہم وجہ ہے۔

23۔ شخصیت کا تصادم بھی وقت کے ضیاع کا سبب بنتا ہے۔

24۔ بعض لوگ ضرورت سے زیادہ تفصیلات میں چلے جاتے ہیں۔ جن کی ہرگز ضرورت نہیں ہوتی۔ جس کی وجہ سے بہت سا وقت ضائع ہوجاتا ہے۔

25۔ بعض لوگ ٹی وی دیکھنے پر بہت سا وقت ضائع کرتے ہیں۔ یہ لوگ ہر پروگرام دیکھتے ہیں جس سے انھیں کچھ حاصل نہیں ہوتا۔ کمپیوٹر کے بعد ٹی وی سب سے زیادہ وقت ضائع کرتا ہے۔ اسی طرح بعض لوگ وقت کو اہم کاموں پر صرف کرنے کی بجائے اخبار کا ایک ایک لفظ پڑھتے ہیں حالانکہ اخبار پر آپ کو پندرہ بیس منٹ سے زیادہ وقت صرف نہیں کرنا چاہیے۔

وقت ضائع کرنے کی اہم وجوہات مندرجہ بالا ہیں۔ پہلے بیان کی گئی مشق کی مدد سے دیکھیں کہ آپ کیوں وقت ضائع کرتے ہیں۔ جب آپ کو اپنے وقت کے ضیاع کی وجوہات کا علم ہو جائے تو پھر ان کو کنٹرول کرنے کی منصوبہ بندی کریں۔ صرف وجوہات جاننا فضول ہوگا۔

اِلتوا

وقت کو بہترین انداز سے استعمال کرنے اور اس سے بھرپور فائدہ اٹھانے کے راستے میں ایک بہت بڑی رکاوٹ کام کو ملتوی کرنے یا ٹالنے کی عادت ہے۔ ناکامی کی ایک بہت بڑی وجہ کام کو بروقت نہ کرنا ہے۔ التوا سے مراد اس کام کو ملتوی کرنا ہے جس کا کیا جانا ضروری ہے۔ التوا ایک ایسا عمل ہے جو کسی بھی کام میں تاخیر کرتا ہے۔ اس کی وجہ عموماً سستی کاہلی، بوریت، خوف، خدشات یا کام کا ناخوشگوار یا مشکل ہونا ہوتا ہے۔

ایک ریسرچ کے مطابق 90 فی صد کالج سٹوڈنٹس التوا کی عادت کا شکار ہیں اور 25 فی صد بری طرح شکار ہیں۔ ایک اور ریسرچ کے مطابق 20 فی صد لوگ اس عادت کا بری طرح شکار ہیں۔ یہ لوگ اپنے بل وقت پر ادا نہیں کرتے، فرد کو التوا کی بڑی قیمت ادا کرنا پڑتی ہے۔ اس سے فرد کی صحت متاثر ہوتی ہے۔ تعلّقات خراب ہوتے ہیں، ایسا نہیں ہوتا کہ یہ لوگ کوئی کام نہیں کرتے بلکہ یہ مفید اور اہم کام نہیں کرتے۔ ایسے لوگ زندگی کے ہر شعبے میں کام ملتوی نہیں کرتے۔ اس عادت کا بری طرح شکار فرد بھی اپنا پسندیدہ ٹی وی پروگرام دیکھنا ملتوی نہیں کرتا۔ تاہم ہر کام کو ملتوی کرنا برا نہیں۔ مثلاً برے کاموں اور غیر اہم کاموں کو ملتوی کرنا کامیابی کے لیے ضروری ہے۔ التوا کی عادت فطری نہیں، عموماً لوگ اسے اپنے ماحول سے سیکھتے ہیں۔

اگر آپ عملی قدم نہیں اٹھا رہے تو پھر معلوم کریں کہ آپ ایسا کیوں کر رہے ہیں۔ لہٰذا جب بھی کام کو ملتوی کریں تو اس کو لکھ لیں اور سوچیں کہ آیا یہ ملتوی کرنا ہے یا اس کا کرنا ضروری نہیں۔ اس کے بعد اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ کیوں ملتوی کر رہے ہیں۔ آپ کیا نہیں کرنا چاہتے۔ عموماً التوا کی تین اہم وجوہات ہوتی ہیں۔ 1۔ ناخوشگواری 2۔ پیچیدگی یا کام کا مشکل

ہونا 3۔ سستی اور کاہلی۔ ان میں بدترین کام کا ناخوشگوار ہونا ہے۔

کامیاب زندگی کے لیے اس عادت پر قابو پانا بے حد ضروری ہے ورنہ آپ ناکام ہو جائیں گے اور زندگی میں کچھ بھی حاصل نہ کر سکیں گے۔ مسئلہ یہ نہیں کہ التوا کی عادت کو کس طرح ختم کریں بلکہ اصل بات یہ ہے کہ آپ یہ جانیں کہ آپ نے کس طرح اچھا ملتوی کرنا ہے۔ عموماً ایسے لوگ غیر اہم اور معمولی چیزوں کو بروقت کرتے ہیں ایسی چیزیں جن کا ذکر آپ کی وفات کے بعد یا وفات کے موقع پر نہ ہوگا۔ التوا کی عادت پر قابو پانے کے لیے مندرجہ ذیل پر عمل کر کے دیکھیں:

1۔ بعض اوقات کام کو اس لیے ملتوی کیا جاتا ہے کہ وہ بہت بڑا ہوتا ہے۔ اس صورت میں کام کو چھوٹے حصوں میں تقسیم کر کے کریں۔ ایک وقت میں ایک قدم اٹھائیں۔
2۔ اگر کام بے کیف ہے تو اسے فن میں بدل لیں۔ اسے مقابلہ یا کھیل بنا لیں۔ اس صورت میں اسے کرنا آسان ہو جائے گا۔
3۔ آپ کسی فرد سے مدد بھی طلب کر سکتے ہیں۔ ایسا فرد جسے وہ کام پسند ہو۔ آپ اسے معاوضہ دے سکتے ہیں یا بدلے میں آپ اس کا ایسا کام کر سکتے ہیں جو آپ کو پسند ہو۔
4۔ التوا کی صورت میں سوچیں کہ آیا آپ کے عملے میں کوئی دوسرا فرد یہ کام کر سکتا ہے، تو یہ کام اس کو تفویض کر دیں کہ وہ کرے۔
5۔ کام کرتے وقت کاملیت (Perfection) کا نہ سوچیں۔ کوئی بھی کام کامل نہیں ہو سکتا لہٰذا کامل کی بجائے بہترین انداز سے کریں۔
6۔ ایک کاغذ لیں اس کے درمیان میں ایک لائن لگا کر صفحے کو دو حصوں میں تقسیم کر دیں اور پھر ایک طرف کام نہ کرنے کے نقصانات تفصیل کے ساتھ لکھیں اور دوسری طرف کام کرنے کے فوائد لکھیں۔ ان کو بار بار پڑھیں۔ ایسا کرنا آپ کو کام کرنے پر آمادہ کر دے گا۔
7۔ بہت سے کام ہم اس لیے نہیں کرتے کہ وہ ہمیں پسند نہیں ہوتے۔ اس صورت میں یہ مشق کریں۔

A۔ آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں۔

B۔ اب کسی ایسی چیز کے بارے میں سوچیں، اس کا تصور کریں جس کے کرنے سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں۔ آپ کے دماغ میں ایک خوبصورت تصویر بنے گی۔ جسے دیکھ کر آپ کو بہت اچھا لگے گا۔ نوٹ کریں کہ تصویر کیسی ہے۔ رنگین یا بلیک، واضح یا غیر واضح، روشن یا مدھم، بڑی یا چھوٹی، قریب یا دور، کہاں بن رہی ہے۔ بالکل سامنے یا دائیں بائیں یا پھر اوپر یا نیچے۔ اس کے گرد فریم ہے یا یہ بغیر فریم کے ہے۔ یہ تصویر نمبر 1 ہوگی۔

C۔ اب دماغ خالی کر کے دوبارہ اس کام کے بارے میں سوچیں جسے آپ ملتوی کرتے آرہے ہیں۔ اس کی تصویر پہلی تصویر سے مختلف بنے گی۔ اسے دیکھ کر آپ کو اچھا محسوس نہ ہو رہا ہوگا۔ یہ تصویر نمبر 2 ہوگی۔

D۔ اب تصویر نمبر 2 کو پہلی تصویر نمبر 1 کے مطابق کر دیں۔ یعنی اگر پہلی تصویر رنگین ہے تو اسے بھی رنگین کر دیں۔ اگر وہ واضح ہے تو اسے بھی واضح کر دیں۔ دونوں کا سائز اور فاصلہ بھی ایک جیسا کر دیں اگر وہ روشن ہے تو اسے بھی روشن کر دیں۔ اگر وہ بالکل سامنے بن رہی ہے تو اسے بھی سامنے لے آئیں۔ یعنی ہر لحاظ سے تصویر نمبر 2 کو تصویر نمبر 1 کے مطابق کر دیں۔

E۔ اس کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ دونوں کاموں کے متعلّق بیک وقت سوچیں تو دونوں تصاویر بن جائیں گی۔ دونوں کو پاس پاس رکھیں۔ اب تصویر نمبر 2 کو تصویر نمبر 1 کے مطابق کر دیں۔ اس طرح آپ کو تصویر نمبر 2 بھی اچھی لگے گی۔ یعنی وہ کام بھی اچھا لگے گا۔

F۔ جب دونوں تصاویر بالکل ایک جیسی ہو جائیں تو آنکھیں کھول دیں۔ دائیں بائیں دیکھیں۔ اب دوبارہ ناپسندیدہ کام کے بارے میں سوچیں۔ اب اگر اس کام کی تصویر پسندیدہ کام کی تصویر جیسی بن رہی ہے تو تبدیلی آ چکی ہے۔ اور آپ کو سابقہ ناپسندیدہ کام اچھا لگے گا۔ ورنہ ایک بار پھر تصویر نمبر 2 کو تصویر نمبر 1 کے مطابق کر

دیں۔ عموماً دو چار بار ایسا کرنے سے تبدیلی آ جاتی ہے۔ تاہم آخر میں اسے چیک ضرور کر لیں۔ اب اس ناپسندیدہ کام کو بھی آسانی سے کر سکیں گے۔

8۔ اس طرح بعض اوقات آپ کو کوئی کام کرنا مشکل لگتا ہے جس کی وجہ سے آپ اسے ملتوی کرتے آ رہے ہیں۔ اس کے لیے یہ مشق کریں۔

A۔ کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، جسم کو ریلیکس کریں۔ آنکھیں بند کر لیں، 10 لمبے سانس لیں۔ اب کسی ایسے کام کے بارے میں سوچیں جسے کرنا آپ کو بہت آسان لگتا ہے۔ اس کی تصویر آپ کے دماغ میں بن جائے گی۔ اس تصویر کو دیکھ کر اس کام کو کرنا آپ کو اچھا اور آسان لگے گا۔ یہ تصویر نمبر 1 ہوگی۔

B۔ اب دماغ کو خالی کر کے مشکل کام کے بارے میں سوچیں جسے آپ ملتوی کرتے چلے آ رہے ہیں۔ اس کی تصویر بالکل مختلف بنے گی۔ یہ تصویر نمبر 2 ہوگی۔

C۔ اوپر والی مثال کی طرح اس میں بھی تصویر نمبر 2 کو تصویر نمبر 1 کے مطابق کر دیں۔ جب وہ تصویر پہلی تصویر کے مطابق ہو جائے گی تو آپ کو مشکل کام، مشکل نہ لگے گا۔

9۔ کام کو ملتوی کرنا ایک عادت ہوتی ہے اس عادت کو مندرجہ ذیل مشق سے آسانی سے بدلا جا سکتا ہے۔

A۔ آرام سے کسی پرسکون جگہ پر بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔ جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آنکھیں بند کر کے 10 لمبے سانس لیں۔

B۔ اب تصور کریں کہ آپ اس کام کو شروع کرنے لگے ہیں (جسے آپ ملتوی کرتے آرہے ہیں) مگر آپ کو اچھا نہیں لگ رہا۔ تصویر کو بڑا، واضح اور روشن بنائیں۔

C۔ اب اس تصویر کو ایک طرف کر دیں اور تصور کریں کہ آپ کا ایک ہم شکل وہی کام مزے اور آسانی سے کر رہا ہے۔ اس تصویر کو بھی واضح، بڑا اور روشن بنائیں۔

D۔ اب بعد والی تصویر کو چھوٹا کرتے جائیں حتیٰ کہ یہ ایک نقطہ بن جائے۔ آپ نے اکثر ٹی وی پر دیکھا ہوگا کہ ایک بڑی تصویر سکڑ کر نقطہ بن جاتی ہے اور ایک نقطہ پھیل کر تصویر بن جاتی ہے۔

E۔ اب اچھی تصویر کے نقطے کو پہلی ناپسندیدہ تصویر کے بالکل درمیان میں رکھیں اور پھر ''شوں'' کی آواز نکالتے ہوئے اس نقطے کو تیزی سے پھیلا دیں حتیٰ کہ یہ پہلی تصویر کو ڈھانپ لے۔

F۔ اب آنکھیں کھول لیں، دائیں بائیں دیکھیں۔ پھر آنکھیں بند کر کے پہلی تصویر کو بنائیں اور اچھے نقطے کو اس کے درمیان میں رکھیں اور ''شوں'' کی آواز کے ساتھ نقطے کو تیزی سے پھیلا دیں۔

G۔ ہر مشق کے بعد آنکھیں کھول کر دائیں بائیں دیکھیں، اس طرح دس بار یہ مشق کریں۔

H۔ اب پھر آنکھیں بند کر کے اس کام کے بارے میں پوچھیں اور نوٹ کریں کہ پہلی تصویر بن رہی ہے یا اچھے والی دوسری تصویر۔ اگر دوسری تصویر بن رہی ہے تو تبدیلی آ چکی ہے۔ ورنہ مزید مشق کریں۔ ویسے یہ مشق ایک ہفتے کے لیے روزانہ دس بار کرنا زیادہ مفید ہے۔

تھکاوٹ

کام کو ٹالنے اور غیر معیاری کارکردگی کی بڑی وجہ تھکاوٹ ہے، ضرورت سے زیادہ اور مسلسل کام فرد کو تھکا دیتا ہے جس کی وجہ سے فرد کام کو ملتوی کرتا ہے۔ اس کی کام کرنے کی رفتار کم ہو جاتی ہے اور معیار بھی پست ہو جاتا ہے تھکاوٹ کی بڑی وجہ Physical fitness کی کمی ہے۔ تھکاوٹ کو دور کرنے اور اپنے آپ کو فٹ رکھنے کے لیے ریگولر ورزش بہت ضروری ہے یہ ورزش آپ کو کم از کم ہفتے میں تین بار ضرور کرنا چاہیے۔ روزانہ کریں تو بہترین چیز ہو گی جو آپ اپنے لیے کریں گے۔ ورزش ایک گھنٹے کے لیے کی جائے۔ سب سے اچھی چیز یہ ہے کہ آپ اپنی پسند کا کوئی کھیل کھیلیں۔ اس سے آپ نہ صرف جسمانی بلکہ ذہنی طور پر بھی تازہ دم ہوں گے۔ اگر آپ کھیل نہیں سکتے تو جاگنگ یا پھر واک کریں۔

ورزش کے علاوہ دفتر میں کام کے دوران اٹھتے بیٹھتے رہیں۔ کام کرتے ہوئے پوزیشن

بدلیں۔ کھڑے ہو کر کام کریں۔ کام کے دوران پانچ منٹ کی بریک کریں۔ اپنے کمرے میں واک کریں۔ انگڑائی لیں، تھوڑی دیر آرام کر لیں۔ اس کے علاوہ کام کو بدل لیں اس سے بھی ٹینشن، دباؤ اور تھکاوٹ کم ہو جاتی ہے۔ ذہنی کام چھوڑ کر جسمانی کام کریں اس سے بھی آپ جلد ریلیکس ہو جائیں گے اور آپ کی تھکاوٹ بھی دور ہو جائے گی۔

اگر آپ کو ورزش کے لیے وقت یا جگہ نہیں ملتی تو ورزش کے لیے لفٹ کی بجائے سیڑھیاں چڑھیں۔ گاڑی کو دفتر سے دور پارک کریں تاکہ دفتر تک چلنا پڑے۔ اگر آپ بس یا ویگن میں سفر کرتے ہیں تو آپ اپنی منزل سے ایک دو سٹاپ پہلے اُتر جائیں اور باقی سفر پیدل طے کریں۔

اللہ تعالیٰ کے نبی صلی اللہ علیہ والہ وسلم اکثر اوقات دوپہر کو قیلولہ فرماتے تھے۔ دن میں چند منٹ کی نیند کے بعد آپ فریش ہو جاتے ہیں۔ قیلولہ تھکاوٹ دور کرنے اور تازہ دم ہونے کا ایک بہت موثر طریقہ ہے۔ چاہے یہ نیند دس، پندرہ منٹ کی ہو۔ اگر گنجائش ہو تو قیلولہ ضرور کریں۔ دنیا کے عظیم لوگ آئن سٹائن، ایڈی سن، چرچل اور کینیڈی وغیرہ بھی قیلولہ کرتے تھے جس کی وجہ سے وہ زیادہ کام کرتے تھے۔

تھکاوٹ کے وقت پانچ منٹ کی تفریحی سیر کریں۔ آرام سے کسی جگہ لیٹ جائیں، بیٹھ بھی سکتے ہیں۔ جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں، آنکھیں بند کر کے دس لمبے سانس لیں۔ سانس ناک سے لیں اور آہستہ آہستہ منہ سے خارج کریں۔ خوبصورت اور سکون دینے والی چیز کا تصور کریں۔ پہاڑوں کے درمیان خوبصورت سرسبز چراگاہ یا نیلی جھیل کا تصور۔ کسی فطری منظر کا تصور، پرندوں کی سریلی آواز کا تصور۔ بہتے ہوئے اور گنگناتے ہوئے چشموں اور ندی نالوں کا تصور۔ خوبصورت بادلوں کا تصور، کراچی کے ساحل سمندر پر ڈوبتے یا چڑھتے سورج کا تصور۔ کاغان، سوات اور دوسرے شمالی علاقہ جات میں خوبصورت مناظر کا تصور۔ پانچ منٹ کی ذہنی تفریحی سیر آپ کو پُرسکون کر دے گی۔ اس سے آپ کو ذہنی سکون کے علاوہ جسمانی توانائی بھی ملے گی۔

لاشعور کو پیغام دیں

کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔جسم کو بالکل ریلیکس کریں۔10 لمبے سانس لے کر جسم کو مزید ریلیکس کریں پھر ان فقروں کو کم از کم دس بار دہرائیں۔دل میں یا بلند آواز میں۔یہ مشق صبح اور رات سوتے وقت کی جائے تو زیادہ موثر ہوگی۔

- میں اپنے وقت کو دولت کی طرح احتیاط سے استعمال کرتا ہوں۔
- میں اپنے وقت کو فضول ضائع نہیں کرتا۔ میں اسے احتیاط اور ذہانت سے استعمال کرتا ہوں۔
- میں ہمیشہ اپنے وقت کو بہترین انداز سے استعمال کرنے کے طریقے تلاش کرتا ہوں۔
- میں اپنے بارے میں بہت اچھا محسوس کرتا ہوں کیونکہ میں اپنے قیمتی وقت میں بہترین چیزیں کرتا ہوں۔
- میں اپنے وقت کا بہترین استعمال کرتا ہوں۔
- میں اپنی زندگی کے معیار کو بہتر بنانے کے لیے وقت کی پیشگی پلاننگ کرتا ہوں۔
- میں پہلی چیز پہلے کرتا ہوں۔
- میں اہم ترین چیزوں کو زیادہ وقت دیتا ہوں۔
- میں صرف ضروری اور اہم ترین کام کرتا ہوں۔
- اس میں آپ اپنی پسند کی مزید سجشن بھی شامل کر سکتے ہیں۔

اچھے تعلّقات بنانا

کوئی فرد چاہے وہ کتنا ہی ذہین اور محنتی کیوں نہ ہو اکیلا کامیاب نہیں ہوسکتا۔عظیم کامیابیوں کے لیے آپ کو دوسرے لوگوں کے تعاون کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہر کامیابی کی کہانی باہمی تعاون اور مشترکہ کوشش کا نتیجہ ہوتی ہے۔ آپ خود جو کچھ کر سکتے ہیں، بہترین انداز سے کریں، گیپ کو دوسرے لوگوں سے پُر کریں۔ یعنی جس میں آپ بہترین نہیں اس میں دوسرے لوگوں سے مدد لیں۔ ذاتی تعلّقات ایک ایسی زرخیز زمین ہے جس سے تمام کامیابیاں، کامرانیاں اور کارہائے نمایاں پیدا ہوتے ہیں۔ اپنے خوابوں کی تعبیر کے لیے آپ کو دوسرے لوگوں سے اچھے تعلّقات بنانے ہوں گے۔ چنانچہ دوسروں کے ساتھ اچھے تعلّقات بنائیں۔ پارٹنرشپ کے انداز میں کام کریں۔ دوسروں کے خوابوں کی تعبیر میں ان کی مدد کریں، پھر آپ بھی اپنے خوابوں کی تعبیر کے لیے ہر قسم کی مدد حاصل کر سکیں گے۔

دنیا کی بہترین یونیورسٹی ہارورڈ کے پروفیسر ڈاکٹر ڈیوڈ نے اپنے 25 سالہ ریسرچ کی بنیاد پر یہ نتیجہ نکالا کہ آپ کی کامیابی میں سب سے زیادہ کردار آپ کے حلقہ احباب کا ہوتا ہے۔ کیونکہ ہم انھیں وسیلے کے طور پر استعمال کرتے ہیں۔ وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جو دوسرے کامیاب لوگوں کے ساتھ منسلک رہنے کی عادت اپناتے ہیں۔ایسے لوگوں سے روابط بنائیں، جنھیں آپ پسند کرتے ہیں، جن جیسا آپ بننا چاہتے ہیں، جن سے آپ کچھ سیکھ سکتے ہیں۔ امریکہ میں اہم ترین ملازمتوں میں سے 85 فی صد تعلّقات کی بنیاد پر حاصل کی

جاتی ہیں۔

زندہ رہنا اور زندگی گزارنا ایک آرٹ ہے۔ اس آرٹ کا سارا دارومدار دوستوں کی تعداد پر ہے۔ اچھے لوگوں کے ساتھ تعلّقات اور ان کے ساتھ دوستی کامیاب زندگی کا زینہ ہے۔ اگر آپ اس حقیقت سے آنکھیں بند کرلیں گے تو اپنی ناکامی کے ذمہ دار خود ہوں گے۔ آپ کے مخلص ساتھیوں کی تعداد جس قدر زیادہ ہوگی۔ اسی قدر آپ زیادہ کامیاب ہوں گے۔ لہٰذا اگر آپ کامیاب زندگی گزارنے کے خواہش مند ہیں تو اچھے اور کامیاب لوگوں کو اپنا دوست اور رفیق بنائیں۔ بے کار اور غیر مفید دوستیاں نہ بنائیں۔ دوست بنانے اور ان کے انتخاب میں خود غرض بنیں۔ اچھے اور کامیاب لوگوں سے روابط رکھیں۔

اگر آپ بڑی کامیابیاں چاہتے ہیں تو اپنے تعلّقات میں اضافہ کریں۔ مگر نئے تعلّقات بنانے سے پہلے اپنے پرانے تعلّقات کا جائزہ لیں۔ اکیلے بیٹھ کر اپنے تمام دوستوں اور تعلّق داروں کی فہرست بنائیں۔ ان میں سے ان لوگوں کی شناخت کریں جو ناکام اور منفی ہیں، جن میں ایمان داری کی کمی ہے۔ جو ڈسپلن اور ذاتی ضبطِ نفس میں کمزور ہیں، جو ہر وقت تنقید اور شکایات کرنے والے ہیں۔ مایوس، ناامید اور منفی سوچ والے اور دوسروں کی مذمت اور ان کو الزام دینے والے ہیں۔ جو اپنی ناکامی کی ذمہ داری قبول کرنے کے لیے تیار نہیں، وقت کی قدر نہ کرنے والے لوگ، وعدہ پورا نہ کرنے والے، جھوٹ بولنے والے اور جو پُر جوش، پُر امید اور مستقل مزاج نہیں۔ ایسے لوگ جن سے آپ کچھ سیکھ نہیں سکتے۔ ایسے لوگوں سے جلدی سے علیحدگی اختیار کریں۔ آپ کبھی بھی اپنے دوستوں اور تعلّق داروں سے زیادہ ترقی نہیں کر سکتے۔ قبل اس کے کہ آپ ان کی طرح بن جائیں ان سے دور ہو جائیں، تعلّقات کم کریں۔

تعلّقات بناتے وقت بہت غور وخوض اور حکمت ودانش کی ضرورت ہوتی ہے۔ تعلّقات ہمیشہ ایسے لوگوں سے بنائے جائیں جو کامیاب وکامران ہوں۔ (کامیابی صرف مالی کامیابی نہیں ہوتی بلکہ دوسری کامرانیاں مثلاً شادی، اچھی صحت، ادب، کھیل اور روحانیت میں کامیابی وغیرہ) جنھوں نے کسی بھی شعبے میں کارہائے نمایاں سرانجام دیے ہوں۔ مثبت، پُر جوش اور

پُر امید لوگ۔ جو اپنی کامیابی اور ناکامی کی ذمہ داری قبول کرتے ہوں۔ ایمان دار، بہادر، جرأت مند لوگ۔ وہ لوگ جن کو اپنے آپ پر کنٹرول ہو۔ دوسروں کی حوصلہ افزائی، رہنمائی اور وقت کی قدر کرنے والے لوگ۔ وہ لوگ جو آپ کی ترقی میں مددگار و معاون ثابت ہوں۔ ایسے لوگ جن سے آپ کچھ سیکھ سکیں، حاصل کر سکیں۔ جن کو آپ رول ماڈل بنا سکیں۔ زیادہ وقت ایسے لوگوں کے ساتھ گزاریں۔

آگے بڑھنے سے پہلے اپنے آپ سے سوال کریں کہ ''میں کن لوگوں کے درمیان ہوں''، غور کریں کہ آپ کن لوگوں کے ساتھ ہیں۔ کن کے ساتھ وقت گزارتے ہیں۔ آپ جن لوگوں کے ساتھ رہتے ہیں ویسے ہی بن جاتے ہیں۔ گدھے گدھوں کے ساتھ ہی رہتے ہیں۔ جن تعلّقات کے منفی اثرات ہیں ان کو کم کریں۔ مثبت والوں کو زیادہ کریں۔ کامیاب لوگوں کے ساتھ زیادہ وقت گزارنے کی باقاعدہ منصوبہ بندی کریں، تھوڑے پیسے خرچ کر کے مثبت، پُر جوش اور کامیاب لوگوں کے قریب جائیں۔ انھیں چائے، لنچ اور ڈنر پر بلائیں۔ ان کے ساتھ زیادہ سے زیادہ وقت گزاریں۔ تعلّقات ایسے ہوں جن سے دونوں کو فائدہ ہو۔ کوئی آپ کو Favour دیتا ہے تو وہ واپسی کی توقع بھی کرتا ہے۔ اگر آپ کو کوئی ایک Tip دیتا ہے تو وہ ایک کی توقع رکھتا ہے۔

تعلّقات قائم کرنے کے اصول

1۔ دوستی

وہ فرد ناکام ہے جس کا کوئی دوست نہیں۔ ہر فرد کو اچھے دوستوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ اچھے دوست نہ صرف آپ کے معاون و مددگار ہوتے ہیں بلکہ وہ آپ کی حوصلہ افزائی بھی کرتے ہیں۔ اچھا دوست حاصل کرنے کا ایک ہی طریقہ ہے کہ آپ خود اچھے دوست بنیں۔ ایسے کامیاب لوگ تلاش کریں جو آپ کے ساتھ زیادہ وقت گزار سکیں۔ جن سے پوچھ سکیں کہ انھوں نے عظیم کامیابیاں کیسے حاصل کیں؟ وہ کس طرح کامیاب ہوئے؟ ان کی کامیابی کا سبب کیا ہے؟

سب سے پہلے طے کریں کہ آپ نے کن لوگوں کو دوست بنانا ہے۔ اس کے لیے کچھ دیر کے لیے تنہائی میں بیٹھ جائیں۔ کاغذ، پنسل ساتھ ہو۔ ان تمام لوگوں کی فہرست بنائیں جن سے آپ واقف ہیں۔ اس میں ہر طرح کے لوگ شامل ہوں، مثلاً آپ کے سابقہ دوست، تعلّق والے لوگ، کام کے ساتھی، رشتہ دار، سابقہ مالک، سکول، مسجد اور کلب کے ساتھی، محلے اور آپ کے شعبے لوگ۔ دوسرے شعبوں کے کامیاب لوگ جن کو آپ پسند کرتے ہیں، جن کی آپ تعریف کرتے ہیں۔ چونکہ آپ ہر فرد کو گہرا دوست نہیں بنا سکتے، اگرچہ اچھے تعلّقات تمام لوگوں سے بنا سکتے ہیں۔ لہٰذا اس فہرست میں سے ان لوگوں کو منتخب کریں جن کے ساتھ آپ مستقبل میں گہرے تعلّقات قائم کرنا چاہتے ہیں اور جو ہمارے بتائے گئے معیار پر پورے اترتے ہیں جب آپ طے کرلیں کہ آپ نے کن لوگوں کے ساتھ پکی دوستی کرنی ہے پھر ان سے دوستی کرنے کی شعوری کوشش کریں۔

دوست بننے کے لیے ضروری ہے کہ آپ سب سے پہلے متعلّقہ فرد کو بھرپور یقین دلائیں کہ آپ اس سے مخلص ہیں۔ اگر آپ اس کا دل جیت لیں تو پھر آپ اسے آسانی سے اپنا ہم خیال اور دوست بنا سکتے ہیں۔

اگر ہم دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں دوسرے لوگوں کی خدمت کے لیے ہر وقت تیار رہنا چاہیے۔ ہمیں نہایت زندہ دلی اور جوش وخروش سے ان کی مزاج پرسی کرنی چاہیے۔ سچی دوستی کے لیے لوگوں میں سچی دلچسپی لیں۔ نکتہ چینی اور تنقید نہ کریں، عیب جوئی کی بجائے ان کی تعریف وتحسین کریں۔

یہ بات ذہن میں رکھیں کہ دنیا میں کوئی بھی فرد کامل نہیں۔ دوسرے فرد کو اختلاف کرنے، اپنی رائے کا اظہار کرنے کا حق دیں۔ مصلح نہ بنیں۔ کوئی فرد سارا اچھا ہوتا ہے اور نہ سارا خراب، کامل انسان ہم میں موجود نہیں۔ آپ بھی نہیں۔ لوگوں میں دلچسپی لینے والے اور ان کے کام آنے والے بنیں۔

آیندہ جب کبھی کسی دوست سے ملیں، چند منٹ اس کی تعریف وتحسین ضرور کریں۔ اپنی بجائے زیادہ توجہ اس پر مرکوز کریں، اپنے آپ کو ثانوی حیثیت دیں۔ صرف گفتگو نہ کریں بلکہ بہت محبّت اور رغبت کا اظہار کریں۔ پکی دوستی کے لیے مندرجہ ذیل اقدامات کریں:

1۔ اپنا جائزہ لیں اور اپنی ناپسندیدہ عادات اور خصوصیات سے، جو لوگوں کو برگشتہ کرتی ہیں، چھٹکارا پائیں۔
2۔ لوگوں کی عزت نفس (Self esteem) کو بڑھانے کی شعوری کوشش کریں۔
3۔ زندگی کے خراب حالات میں ان کی مدد کریں، حوصلہ افزائی کریں۔
4۔ ان سے سچی محبّت کریں۔
5۔ دلائل نہ دیں۔ بحث ومباحثہ میں نہ پڑیں۔ بحث میں آپ جیت تو سکتے ہیں مگر اس میں آپ ایک اچھے دوست کو کھو بھی سکتے ہیں۔ جب کسی فرد کو اس کی منشا کے خلاف قائل کرلیا جائے تب بھی اس کی اصل رائے وہی رہتی ہے۔ سوچیں کہ ”میں خوش ہونا چاہتا ہوں یا درست (Right) ہونا چاہتا ہوں۔“

اپنے واقف کاروں کی فہرست میں سے اگلے سات دنوں میں کسی ایک کا انتخاب کریں جس کے ساتھ آپ دوستی سے لطف اندوز ہونا چاہتے ہیں۔ اس کے لیے کم از کم تین ایسی چیزیں کریں جس سے دوستی کا اظہار ہو۔ اپنے دوستوں سے مسلسل رابطہ رکھیں۔ فون کریں، ملاقات کریں، چائے پر بلائیں، کھانا کھلائیں، کوئی تحفہ دیں وغیرہ۔ اس کے علاوہ آیندہ بیان کیے گئے طریقوں کو بھی استعمال میں لائیں۔

2۔ خوشگوار تعلّقات

ظاہر ہے کہ آپ ہر فرد کو دوست نہیں بنا سکتے مگر آپ زیادہ سے زیادہ لوگوں کے ساتھ خوشگوار تعلّقات قائم کر سکتے ہیں۔ اس کے لیے تعلّقات استوار کرنے کے عام طریقوں کے علاوہ مندرجہ ذیل کو بھی آزمائیں:

- ہر ممکن صورت میں ہر جگہ لوگوں سے اپنا تعارف کرائیں، کام پر، کسی پارٹی میں، مسجد

میں، بس، ریل اور جہاز میں۔ اپنے محلے اور مسجد میں ہونے والی مجالس میں ضرور شرکت کریں۔ اپنا تعارف مختصر سا کرائیں تاکہ دوسرے فرد کو علم ہو جائے کہ آپ کون ہیں، یہ بات یقینی بنائیں کہ دوسرا فرد آپ کا نام جان لے۔ دوسرے فرد سے تفصیلی تعارف حاصل کریں۔ اپنے محلے اور مسجد کے لیے رضاکارانہ کام کریں۔ لوگوں میں مقبولیت اور ناموری حاصل کرنے کا آسان ترین طریقہ یہ ہے کہ آپ کم سے کم بولنے پر اکتفا کریں۔ ہر شخص کے لیے اپنی بات زیادہ اہم ہوتی ہے۔ آپ اپنی ایک سو اچھی باتیں سنا کر بھی دوسرے شخص کو وہ خوشی نہیں دے سکتے جتنی کہ آپ اس کی صرف ایک بات غور سے سن کر اسے مہیا کر سکتے ہیں۔ اگر آپ لوگوں میں جلد مقبول ہونا چاہتے ہیں تو آپ ان سے صرف یہ کہا کریں ''آپ نے بہت اچھی بات کہی ہے، براہ کرم مجھے تفصیلات بتلائیے۔'' اس کے علاوہ اس طرح کے جادوئی سوال بھی پوچھے جا سکتے ہیں۔ آپ نے اپنے کاروبار کا آغاز کس طرح کیا تھا؟ اس بزنس میں آپ کتنے عرصے سے ہیں۔ اس کے علاوہ 10 سوالات پر مشتمل ایک سوال نامہ بنائیں جو آپ کو یاد ہو۔ جب کسی نئے فرد سے ملیں تو ان سوالات کو استعمال کریں۔

دوسرے لوگوں کے نام یاد رکھیں۔ ان کو صحیح تلفّظ کے ساتھ ادا کریں۔ ہر فرد کو اپنا نام سننا بے حد پسند ہوتا ہے۔ ان سے ان کا پتہ اور فون نمبر ضرور لیں۔ ناموں کو یاد کرنے کے لیے ان کی فہرست بنائیں پھر پسندیدہ لوگوں کے نام یاد کریں۔ پہلی ملاقات کے بعد اسے فون کریں، خط لکھیں کہ آپ ان کے بارے میں مزید بہتر طور پر جاننا چاہتے ہیں۔

3۔ متفق اور ہم خیال بنیں

اکثر لوگ ایسے لوگوں کے قرب کو پسند کرتے ہیں جو ان کے ہم خیال ہوں، جہاں وہ مختلف موضوعات پر اپنے خیالات کا آسانی سے اظہار کر سکیں۔ جب آپ سر کے اشارے یا مسکراہٹ سے ہاں کہیں گے تو ان سے اتفاق کر لیں گے تو وہ فرد اپنے آپ کو زیادہ باعزت اور قابل قدر محسوس کرتا ہے۔ وہ محسوس کرتا ہے کہ اس نے جو کہا وہ اہم ہے لہٰذا وہ خود بھی اہم ہے۔

4۔ رضامندی یا قبولیت

ہم میں سے ہر فرد چاہتا ہے کہ لوگ اسے قبول کریں، اس کے لیے:

- دلائل نہ دیں۔ بحث و مباحثہ میں نہ پڑیں۔
- لوگوں کے ساتھ عزت و احترام کا سلوک کریں۔
- دوسرے کو بولنے پر اکسائیں، ان کی حوصلہ افزائی کریں۔
- دوسرے لوگوں کی رائے کا احترام کریں۔
- دوسرے فرد کی شہرت کو میلا اور خراب نہ کریں۔
- شرمندہ کرنے والے تبصرے سے بچیں۔
- بہتر ہے کہ تنقید نہ کریں، خصوصاً ذاتیات پر نہ اتریں۔
- گفتگو کا آغاز اور اختتام مسکراہٹ سے کریں۔
- ہر فرد سے جس سے بھی ملاقات ہو، بات کریں۔ دنیا میں تقریباً 66 فی صد لوگ شرمیلے ہیں۔ وہ بات شروع کرنے سے خوف زدہ ہوتے ہیں لہٰذا آپ بات شروع کر کے ان کے خوف کو کم کریں۔ اردگرد دیکھیں اگر کوئی فرد اکیلا کھڑا ہو تو اس کے پاس جائیں اس سے متعارف ہوں۔
- جب کوئی فرد آپ کے بارے میں پوچھے کہ آپ کیا کرتے ہیں تو ایک دو فقروں میں جواب دیں۔ تفصیلات بیان کرنے کی ضرورت نہیں۔ اس سے فرد میں تجسّس اور دلچسپی پیدا ہوتی ہے۔
- گفتگو کو جاری رکھیں مگر خود کم بولیں، گفتگو پر حاوی نہ ہوں۔ ساری توجہ دوستی بنانے پر ہو۔
- جب آپ اکیلے ہوں تو کسی گروپ کے پاس چلے جائیں۔ کہیں ''السّلام علیکم۔ میں یہاں کسی کو نہیں جانتا، اکیلا ہوں، کیا میں آپ سب سے مل سکتا ہوں۔'' اگر آپ کے لیے اس طرح کی ملاقات مشکل ہو تو پہلے آنکھیں بند کر کے تصور میں ایسے لوگوں سے ملنے کی مشق کریں۔ حتیٰ کہ آپ کا خوف ختم ہو جائے۔

- کسی سے ایک دفعہ ملنا کافی نہیں، بعد میں بھی رابطہ رکھیں۔خط لکھیں،فون کریں۔
- دوسروں کی حوصلہ افزائی کریں۔دوستانہ رویہ اپنائیں،ان کو سراہیں۔
- تعلّقات بنانے کے لیے دوسرے لوگوں کو ان کے مقاصد کے حصول میں مدد کریں۔
- جب بھی کسی سے ملیں تو مسکرائیں۔ہر روز کم از کم ایک نئے فرد کو دیکھ کر مسکرائیں۔

تعلّقات اور دوستیاں بنانے کے لیے مندرجہ ذیل اصولوں کو بھر پور انداز سے استعمال کریں:

5۔تعریف وتحسین

انسانی فطرت کا گہرا اصول تعریف اور تحسین کی خواہش ہے۔ ہر انسان چاہتا ہے کہ اس کی تعریف وتحسین کی جائے۔دل جیتنے کا اس سے بہتر طریقہ کوئی دوسرا نہیں، الہٰذا لوگوں کی دل کھول کر تعریف کریں۔تعریف ہمیشہ سچی ہونی چاہیے۔ ہر فرد میں کوئی نہ کوئی ایسی چیز ضرور ہوتی ہے جس کی تعریف کی جا سکے۔ جب بھی آپ کسی کی تعریف وتوصیف کرتے ہیں،اس سے فرد کو اپنی اہمیت کا احساس ہوتا ہے۔ جب آپ کسی فرد کی کسی شخصی خاصیت، قابلیت، کارکردگی، کامیابی، کسی چیز (مثلاً گاڑی، گھر وغیرہ) کی تعریف کرتے ہیں تو فرد اس سے اپنے آپ کو بہت اہم سمجھتا ہے۔ ہر فرد تعریف، تحسین اور ستائش سننا چاہتا ہے اور اسے پسند کرتا ہے۔تعریف وتحسین کے تین طریقے ہیں: 1۔سمعی 2۔بصری 3۔لمسی

سمعی تعریف: زبان سے تعریف کرنا۔

بصری تعریف: محبّت کا خط، کارڈ، پھول، تصاویر، کسی بھی قسم کا گفٹ۔

لمسی تعریف: ہاتھ ملانا، بغل گیر ہونا، تھپکی دینا، کھانے یا واک پر لے جانا وغیرہ۔

ممکن ہو تو فرد کے پسندیدہ طریقے سے اس کی تعریف کریں۔ جب شک ہو کہ اس فرد پر کون سا طریقہ موثر ہوگا تو تینوں استعمال کریں۔یعنی زبانی تعریف کریں، گفٹ دیں، اور تھپکی دیں وغیرہ۔

جب آپ کسی کی تعریف کرتے ہیں تو آپ اس کی عزت نفس میں اضافہ کرتے ہیں۔ اس سے وہ اپنے آپ کو اہم سمجھتا ہے اور اپنے بارے میں اچھے احساسات رکھتا ہے۔اگر آپ کسی

فرد کی سچے دل سے تعریف کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو ایسا کرنے کے بہت سے مواقع مل جائیں گے۔ ہر فرد نے کوئی نہ کوئی اچھی چیز ضرور کی ہوتی ہے جو قابل تعریف ہوتی ہے۔ آپ کو اسے تلاش کرنا اور پھر اس کی تعریف کرنا ہے۔تاہم آپ صرف اس وقت تعریف کریں جب آپ واقعی ایسا محسوس کریں۔ ہر فرد میں کوئی نہ کوئی ایسی چیز ضرور ہوتی ہے جو قابل تعریف ہو۔ ہر فرد میں خوبیاں ہوتی ہیں۔آپ ان کی شخصی خوبیوں مثلاً ایمان داری، وقت کی پابندی، فراخ دلی وغیرہ، کارناموں، کامیابیوں، ملکیت (مثلاً سائیکل، قلم، عینک، کتاب، پردے، فرنیچر وغیرہ) تعلیم، کارکردگی، پوزیشن، بزنس، فن، حسن اخلاق اور مسکراہٹ کی تعریف کر سکتے ہیں۔تعریف دل سے ہو اور بھر پور ہو۔

ممکن ہے کہ اگر آپ پہلے کسی کی تعریف نہیں کرتے، تو پھر شاید آپ کو تعریف کرنے میں دقت پیش آئے۔اس صورت میں آپ تعریف کرنے کی مشق کریں، یہ مشق آپ اپنے گھر سے شروع کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے گھر والوں میں خوبیاں تلاش کریں، پھر خوب دل کھول کر ان کی تعریف کریں۔اگر اس میں بھی دشواری پیش آئے تو پہلے آنکھیں بند کر کے تصور میں مشق کریں اور پھر حقیقت میں۔

تعریف کرنے کے اصول

- تعریف فوری ہونی چاہیے۔ ایسا نہ ہو کہ کسی نے اچھا کام تو آج کیا اور آپ اس کی تعریف ایک ہفتے کے بعد کریں۔ یہ تعریف موثر نہیں۔عمل کے فوراً بعد کی تعریف بہت موثر ہوتی ہے۔
- تعریف مخصوص ہو، یعنی کسی مخصوص عمل کے لیے ہو۔مخصوص تعریف کی وجہ سے اس عمل کے دہرائے جانے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔مثلاً آپ ملازم سے کہتے ہیں کہ وہ بہت اچھا کام کرتا ہے۔اس کا اثر درمیانے درجے کا ہوگا۔اگر آپ یہ کہتے ہیں کہ اس نے آج گاڑی بہت اچھی دھوئی، یہ تعریف بہت موثر ہوگی۔اس طرح بچوں کو یہ کہنے کی بجائے کہ ''تم بہت اچھے بچے ہو'' یہ کہنا زیادہ موثر ہے کہ ''آج تم نے اپنے

کمرے اور بستر کو صاف کر کے شاندار کارنامہ سرانجام دیا۔'' آئندہ اس کام کے دہرائے جانے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔

O ممکن ہو سکے تو تعریف لوگوں کے سامنے کی جائے۔ایسی تعریف تقریباً 5 گنا زیادہ موثر ہوتی ہے۔اگر کسی کی تعریف کرنا ہو تو لوگوں کے سامنے کی جائے اور اگر کسی کی تصحیح کرنا ہو تو علیحدگی میں کی جائے۔

تعریف کرنے کے طریقے

1۔ لوگوں کو بتائیں کہ آپ ان کو پسند کرتے ہیں، خصوصاً فلاں وجہ سے۔
2۔ دوسروں کو احساس دلائیں کہ وہ اہم ہیں۔اگر وہ آپ کی مدد کریں تو ان کا بھرپور مخلصانہ شکریہ ادا کریں۔
3۔ کبھی کسی پر تنقید نہ کریں۔اگر تنقید کرنا ضروری ہو تو پہلے تعریف کریں اور پھر علیحدگی میں تنقید۔
4۔ ہر فرد سے مسکرا کر ملیں۔سچی مسکراہٹ کے ساتھ۔
5۔ جب آپ لوگوں کے ساتھ ہوں تو ان کی شخصیت، اہلیت اور قابلیت کی نفی نہ کریں۔
6۔ لوگوں کے نام یاد رکھیں۔ان کو ان کے نام سے شائستگی سے بلائیں۔
7۔ ہمیشہ دوسروں کی مدد کے لیے آمادہ رہیں۔
8۔ اگر کسی نے آپ کے لیے کچھ کیا تو اس کی تعریف کریں۔شکریہ کا خط لکھیں، فون کریں، پیغام دیں۔
9۔ اگر کوئی فرد آپ کے معیار پر پورا نہ اترے تو بھی اس کی صلاحیتوں کی تعریف کریں۔ کوئی بھی فرد کامل نہیں، آپ بھی نہیں۔

6۔تعریف قبول کیجیے

اگر کوئی آپ کی تعریف کرے تو اس کو شکریے کے ساتھ قبول کریں۔کبھی مسترد نہ کریں۔اس سے دوسرے کی توہین ہوتی ہے۔یہ چیز اسے کمتری کا احساس دلاتی ہے۔وہ اپنے آپ کو کمتر

محسوس کرتا ہے اور ناراض ہو جاتا ہے۔

7۔اچھا سامع بنیں

ہر دل عزیز ہونے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ اچھا سامع بنیں۔ہم میں سے اکثر اچھے سامع نہیں۔ہم یا تو کوئی بات کر رہے ہوتے ہیں یا پھر بات کرنے کی تیاری کر رہے ہیں۔لہٰذا جو کچھ دوسرے کہیں اسے توجہ سے سنیں۔ان کو اکسائیں، آمادہ کریں، حوصلہ افزائی کریں کہ وہ اپنے بارے میں گفتگو کریں۔اس چیز کے بارے میں گفتگو کریں جس میں دوسرے فرد کو دلچسپی ہو۔گیند کو اس کے کورٹ میں رکھیں۔یہ بات بہت اہم ہے کہ گفتگو کو ہمیشہ سننے والا کنٹرول کرتا ہے۔اسی لیے کہا جاتا ہے کہ بولیں کم اور سنیں زیادہ، کسی نے خوب کہا کہ سو بار سنیں، ہزار بار غور کریں اور صرف ایک بار بولیں۔

جب آپ دوسرے فرد کو پُر جوش طریقے اور توجہ سے سنتے ہیں تو آپ ان کی سچی تحسین کرتے ہیں۔موثر سماعت، دوسرے لوگوں کی قدر و قیمت میں اضافہ کرتی ہے۔اور ان کی توقیر ذات اور عزت نفس میں اضافہ کرتی ہے۔گفتگو سنتے ہوئے صابر رہیں، جلد نتیجہ نکالنے کی کوشش نہ کریں۔پہلے ہی کوئی رائے قائم نہ کریں۔دوسرے کی بات کو کھلے دل و دماغ سے سنیں۔دلائل کم دیں اور سنیں زیادہ۔

اچھا سننے والا تین فوائد حاصل کرتا ہے:

1۔ سننا اعتماد پیدا کرتا ہے۔جب کوئی فرد ہمیں سنتا ہے تو ہم اس پر زیادہ اعتماد کرتے ہیں۔ دو افراد کے درمیان تیزی سے اعتماد پیدا کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ دوسرے کی بات کو توجہ سے سنا جائے، اسے سراہا جائے اور اس کی تعریف کی جائے۔
2۔ سنتے وقت دوسرے فرد کی عزت نفس میں اضافہ ہو جاتا ہے۔جب آپ کسی فرد کو احتیاط اور توجہ سے سنتے ہیں تو اس کی عزت نفس میں اضافہ کرتے ہیں۔
3۔ سننا ضبط نفس پیدا کرتا ہے۔کسی کو توجہ سے سننا اور خود نہ بولنے کے لیے اعلیٰ قسم کے ضبط نفس Self discipline کی ضرورت ہوتی ہے۔

اچھا سامع بننے کے چند اہم اصول

- آپ لوگوں کو پہلے ان کی ضروریات، خواہشات، امیدوں، خواب، خوف اور دکھ درد کے بارے میں بولنے دیں۔ پھر وہ آپ کی بات سننے پر تیار ہو جاتے ہیں۔
- دوسروں کی بات کو بھرپور توجہ کے ساتھ سنیں، مقرر کے بالکل سامنے ہوں، تھوڑا سا آگے کو جھک جائیں۔
- بغیر کسی مداخلت، سکون، اور صبر کے ساتھ سنیں۔
- جواب دینے سے پہلے توقف کریں۔ جب مقرر بات ختم کر لے تو 3 تا 5 سیکنڈ کا وقفہ دیں اس کے بعد بولیں۔ اس وقفے میں تین چیزیں رونما ہوتی ہیں۔ 1۔ آپ مقرر کی بات کو بہتر طور پر سن سکیں گے اور اس طرح آپ دوسرے فرد کو بہتر طور پر سمجھ سکیں گے 2۔ جب آپ وقفہ کرتے ہیں اور مداخلت نہیں کرتے، تو شاید مقرر کچھ سوچنے کے لیے رکا ہو۔ اس طرح آپ اسے بغیر مداخلت کے اپنی بات جاری رکھنے کا موقع دیتے ہیں، جس سے مقرر کو خوشی ملتی ہے 3۔ جب آپ جواب سے پہلے وقفہ کرتے ہیں تو اپنی خاموشی سے یہ بات واضح کرتے ہیں کہ جو کچھ کہا گیا وہ آپ کے نزدیک بہت اہم ہے۔ کسی مقرر کو خاموشی کے ساتھ سننا مقرر کے لیے بہت بڑا اعزاز ہوتا ہے۔
- اچھا سننے کا ایک اور اصول یہ ہے کہ آپ وضاحت کے لیے سوال پوچھیں کہ آیا آپ وہی سمجھے ہیں جو مقرر کہنا چاہتا ہے۔
- اچھا سننا کے لیے آپ مقرر کو فیڈ بیک دیں۔ اس کی بات کو اپنے الفاظ میں پیش کریں۔ جب آپ مقرر کے مفہوم کو اپنے الفاظ میں پیش کرتے ہیں تو اس سے آپ مقرر کی تعریف و تحسین کرتے ہیں، چنانچہ آئندہ جب مقرر بات ختم کرے تو 5 سیکنڈ کے وقفے کے بعد کہیں کہ مجھے یقین دہانی کرنے دیں کہ جو کچھ میں نے سنا ہے اس کا مطلب یہ ہے، پھر مقرر کے مفہوم کو اپنے الفاظ میں بیان کریں۔
- مقرر کی بات اور احساسات کو اہمیت دیں۔ زبان کے ذریعے یا جسمانی اشاروں مثلاً ''ہاں'' میں سر ہلانے کے ذریعے۔

- دوسروں کی بات کو سراہیں۔ بات سنتے ہوئے مسکرائیں۔ مثبت بنیں۔ اس سے دوسرے فرد کی عزت نفس میں اضافہ ہوتا ہے۔ لوگ ایسے فرد سے بات کرنا اور اس کے قرب کو پسند کرتے ہیں۔
- سنیں زیادہ، بولیں کم۔ 80 فیصد وقت سننے اور صرف 20 فیصد بولنے میں صرف کریں۔
- گفتگو کے لیے دوسرے فرد کی دلچسپی کا موضوع منتخب کریں۔
- آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر بات سنیں۔
- بولنے والے کے لیے گرم جوشی کے جذبات ظاہر کریں۔
- ذہن کو کھلا رکھیں۔ اہم بات کو نوٹ کریں۔
- گفتگو میں مداخلت ہرگز نہ کریں۔
- گفتگو سنتے ہوئے ''ہوں، ہاں'' یا سر ہلا کر جواب دیں۔
- کوئی ایسی چیز نہ کریں جس سے بولنے والے کی توجہ منتشر ہو جائے۔
- صابر بنیں۔
- سپیکر کی حوصلہ افزائی اور مدد کریں۔
- ناخوشگوار اور تنقیدی تبصرہ نہ کریں۔
- آپ کا رویہ اس طرح کا ہو کہ مقرر اپنے آپ کو اہم محسوس کرے۔

8۔ دوسرے فرد کو اہمیت دیں

انسان کی ایک بہت بڑی خواہش یہ ہے کہ اسے اہمیت دی جائے۔ تعلّقات میں اہم بات یہ ہے کہ دوسروں کو محسوس ہو کہ وہ اہم ہیں۔ دوسرے لوگ چاہتے ہیں کہ آپ انھیں تسلیم کریں، انھیں سمجھیں۔ ان کا نقطہ نظر قابل غور ہے۔ دوسرے چاہتے ہیں کہ ان کی اہمیت کو تسلیم کیا جائے۔ آپ بھی چاہتے ہیں کہ آپ کی اہمیت کو تسلیم کیا جائے۔ کامیاب تعلّقات ایک آرٹ ہے جس میں آپ دوسرے فرد کو احساس دلاتے ہیں کہ وہ اہم ہے۔

دوسرے لوگوں کو احساس دلائیں کہ وہ بہت اہم ہیں۔ انھیں احساس دلائیں کہ آپ دل سے ان کا خیال رکھتے ہیں۔ ان کی عزت کرتے ہیں۔ جب ہم دوسروں کو اہم بناتے ہیں، اس سے ان کی عزت نفس اور توقیر ذات میں اضافہ ہوتا ہے۔ جب لوگ آپ کی وجہ سے اپنے آپ کو اہم محسوس کریں گے تو اس سے آپ کی شہرت میں اضافہ ہوگا۔ لوگ ہر جگہ آپ کو خوش آمدید کہیں گے، اس طرح آپ بھی ان کے لیے اہم ہوں گے۔ آپ زیادہ صحت منداور خوش ہوں گے اور زندگی میں عام لوگوں سے زیادہ اطمینان اور سکون وتسکین حاصل کریں گے۔

ہر موقع پر لوگوں کو اہمیت کا احساس دلائیں۔ دوسرے شخص میں ہمیشہ اہمیت کا احساس پیدا کیجیے۔ انسانی فطرت کا گہرا اصول تحسین وتعریف کی خواہش ہے۔ دوسروں کو جی بھر کر داد دیں۔ دل کھول کر ان کی تعریف کریں۔ دوسرے شخص کو اس کی اہمیت کا احساس دلائیں۔ ہر شخص اپنے آپ کو بڑا بلکہ بہت بڑا تصور کرتا ہے۔

دوسروں کو اہمیت دینے کے بہت سے طریقے ہیں۔ چند اہم درج ذیل ہیں:

- جب آپ کسی فرد کی بات کو توجہ سے سنتے ہیں تو آپ اسے اہمیت دیتے ہیں۔ لہٰذا دوسرے فرد کی بات کو توجہ اور انہماک سے سنیں۔
- خوش اخلاق ہوں اور خندہ پیشانی سے ملیں۔
- شائستہ اور مددگار ومعاون ہوں۔
- دوسروں کی تعریف کرنے کے مواقع تلاش کریں۔ ان کو کوئی اچھا کام کرتے دیکھیں تو ان کی تعریف کریں۔
- پُر جوش اور خوش مزاج ہوں، دوسروں کے ساتھ لین دین اور روابط میں پر جوش ہوں۔ ہاتھ ملاتے ہوئے پر جوش ہوں۔ مسکراہٹ اور الفاظ سے ان کو احساس دلائیں کہ آپ ان سے مل کر بہت خوش ہیں۔
- دوسرے جو کچھ کر رہے ہوں اس میں دلچسپی لیں۔ ممکن ہو تو ان کو تعاون اور مدد کی پیش کش کریں۔ ان کے مقاصد کے حصول میں ان کی حوصلہ افزائی کریں۔ تائید اور حمایت کا ایک لفظ بھی بہت اہم ہے۔

- دوسروں سے ان کے اہل خانہ، فیملی کے پسندیدہ مشغلوں کے بارے میں پوچھیں۔ معلوم کریں کہ وہ آج کل کیا خاص کام کر رہے ہیں۔ ان کی کوششوں کی تعریف کریں۔ یہ بھی معلوم کریں کہ وہ کہاں دکھی محسوس کر رہے ہیں۔ شاید وہاں ان کو آپ کی مدد کی ضرورت ہو۔
- دوسروں کی قدر دانی کریں۔ قدر شناسی سے ان کی قدر و قیمت میں اضافہ ہوتا ہے۔
- دوسروں کی توثیق کریں۔ ہر فرد چاہتا ہے کہ اس کی کوشش کی توثیق (Approve) کی جائے۔ ان کے کاموں کی توثیق کریں۔ ایک مثبت توثیقی بات دوسرے فرد کو مضبوط بناتی ہے۔
- دوسروں کے لیے محبّت کا اظہار کریں۔ ان کے لیے سچی گرمجوشی کا اظہار کریں۔ محبّت سے لوگوں کو سکون ملتا ہے۔ اس سے لوگ اپنے بارے میں اچھا محسوس کرتے ہیں۔ ایک نرم لمس بتاتا ہے کہ آپ کو ان کا کتنا خیال ہے۔ جب آپ لوگوں سے محبّت کرتے ہیں تو واپسی میں آپ کو بھی لازماً محبّت ملے گی۔ ہر فرد محبّت کا بھوکا ہے۔
- لوگوں کو قبول کرنے والا بنیں۔ لوگ جیسے بھی ہیں ان کو اسی صورت میں قبول کر لیں۔ جب آپ انھیں قبول کر لیتے ہیں تو اس سے آپ کو ان کو بہتر بنانے کی جرأت، حوصلہ اور توانائی ملتی ہے۔

9۔ توجہ

ہر فرد چاہتا ہے کہ اسے اہمیت دی جائے۔ باہمی تعلّقات میں جو بات اس چیز کا تعین کرتی ہے کہ آپ کسی کو کتنی اہمیت دیتے ہیں، وہ توجہ ہے کہ آپ کسی فرد کو کتنی توجہ دیتے ہیں۔ آپ جن افراد اور اشیاء کو زیادہ اہمیت دیتے ہیں ان کو زیادہ توجہ دیتے ہیں۔ جن لوگوں کو آپ اہمیت نہیں دیتے انھیں توجہ نہیں دیتے۔ لہٰذا اچھے اور خوشگوار تعلّقات کے لیے دوسروں کو بھرپور توجہ دیں۔

10۔ قدر شناس

بہترین تعلّقات کے لیے ضروری ہے کہ دوسروں کی قدر و قیمت میں اضافہ کیا جائے۔ آپ

کی طرح وہ بھی اس کے حق دار ہیں۔ ہر فرد قدر شناسی (Recognition) کا بھوکا ہے۔ لوگوں کو وہ چیز دیں جو وہ چاہتے ہیں۔ان سے تعاون حاصل کرنے کے لیے ان کو شناخت اور قدر شناسی دیں۔اس سے ان کی عزت نفس میں اضافہ ہوتا ہے۔ جب آپ کسی کی عزت نفس میں اضافہ کرتے ہیں تو آپ ان کی عزت کرتے ہیں۔ان سے بہترین کی توقع کرتے ہیں۔ اس طرح آپ ان کی بھرپور کارکردگی میں مدد کرتے ہیں۔ چنانچہ قدر شناسی کی مشق کریں۔ انھیں بتائیں اور ظاہر کریں کہ آپ انھیں پسند کرتے ہیں۔

11۔ دِلچسپی لیں

اچھے تعلّقات کے لیے دوسرے لوگوں میں حقیقی دلچسپی لیں۔انھیں کہیں ’’مجھے اپنے بارے میں مزید بتائیں۔‘‘ خود دلچسپ بننے کی بجائے دوسروں میں دلچسپی لیں۔لوگوں سے تعلّقات بہتر بنانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ان میں حقیقی دلچسپی لیں۔ان کی بات کو پوری توجہ سے سنیں۔ جب فرد محسوس کرتا ہے کہ آپ واقعی ان کو جاننے کے بارے میں دلچسپی رکھتے ہیں تو وہ کھلتے ہیں۔ پھر وہ جلد ہی اپنے جذبات کا اظہار کریں گے، لہٰذا لوگوں میں دلچسپی لیں کہ وہ کیا سوچتے ہیں، محسوس کرتے ہیں، ان کے خواب اور خوف کیا ہیں؟ ان کی آرزوئیں اور تمنائیں کیا ہیں؟ زندگی میں ان کو کن رکاوٹوں اور مشکلات کا سامنا ہے۔اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ سے تعاون کریں، آپ کو پسند کریں تو پھر لازماً ان میں دلچسپی لیں۔اپنی بجائے ان پر توجہ مرکوز کریں۔ دیکھیں کہ وہ کس چیز سے خوش ہوتے ہیں اور کسی سے ناخوش۔ جب آپ دوسرے لوگوں کے بارے میں سوچتے ہیں تو آپ کم ذہنی دباؤ کا شکار ہوتے ہیں۔ جب آپ دوسروں میں دلچسپی لیتے ہیں تو وہ آپ میں دلچسپی لیتے ہیں۔ آپ کے قریب رہنا پسند کرتے ہیں۔اس طرح آپ کی شہرت میں اضافہ ہوتا ہے۔ اگر آپ چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ آپ میں دلچسپی لیں تو براہِ راست طریقہ تو یہ ہے کہ ان کو اپنے بارے میں بتائیں۔مگر یہ طریقہ زیادہ موثر نہیں۔ بالواسطہ طریقہ زیادہ موثر ہے کہ آپ ان میں دلچسپی لیں۔ آپ ان میں جتنی دلچسپی لیں گے۔ وہ بھی آپ میں اتنی ہی دلچسپی لیں گے۔ دوسرے شخص کی دلچسپی کی بات کریں۔اپنی بجائے دوسرے لوگوں کی زندگی میں دلچسپی لیں۔ان میں سچی دلچسپی لیں۔

ان سے سوال کریں، پوچھیں اور پھر توجہ سے سنیں۔ان کی مدد کرنے کے راستے تلاش کریں۔ ان کے ساتھ وہی سلوک کریں جو آپ اپنے ساتھ چاہتے ہیں۔

12۔ مسکراہٹ

- مسکراہٹ جنگل کی آگ کی طرح پھیلتی ہے۔آپ مسکرائیں تو دوسرے بھی مسکرائیں گے۔
- مسکرائیے ، اس سے رضامندی ظاہر ہوتی ہے۔ آپ دوسروں کو قبول کرتے ہیں۔ ایک سچی مسکراہٹ دوسرے فرد سے بہت کچھ کہہ دیتی ہے۔ یہ کہتی ہے کہ اسے غیر مشروط قبول کر لیا گیا ہے۔ جب بھی آپ دوسرے فرد کے لیے مسکراتے ہیں وہ اپنے آپ کو اہم اور قابل قدر محسوس کرتا ہے۔ وہ اپنے بارے میں اچھا محسوس کرتا ہے۔ آپ کا کیا خرچ آتا ہے،صرف ایک مسکراہٹ، سچی مسکراہٹ۔
- لوگوں سے ملتے وقت مسکرائیں۔ آپ کے پہلے تاثر کی بنیاد اچھے الفاظ، اچھی ظاہری شکل وصورت اور سچی مسکراہٹ ہے۔ ہر فرد سے دوستانہ انداز سے ملیں، چاہے ان کا رویہ آپ کے ساتھ کیسا ہی کیوں نہ ہو۔زندگی عمل اور ردعمل ہے۔ آپ پہل کریں۔ مسکرائیں، خوشگوار بنیں، جلد ہی دوسرے افراد بھی اسی طرح ردعمل کریں گے۔ سچی مسکراہٹ ایک بدترین انسان کے دل کو بھی نرم کر دیتی ہے۔ایک مسکراہٹ بہترین کالنگ کارڈ ہے۔حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم نے مسکراہٹ کو صدقہ قرار دیا ہے۔
- مسلسل 30 دن مسکرائیں۔ یہ آپ کی عادت بن جائے گی۔
- اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ سے مل کر خوش ہوں تو آپ بھی ان سے مل کر خوشی کا اظہار کریں، چہرے پر مسکراہٹ لائیں۔
- ہنس مکھ بنیں۔ ہنس مکھ انسان کو ہر کہیں خوش آمدید کہا جاتا ہے۔ لہٰذا لوگوں کے دلوں میں گھر کرنے کا ایک اہم اصول یہ ہے کہ مسکرائیے۔

13۔ نام سے پکاریں

کسی فرد کے لیے شیریں ترین لفظ اس کا نام ہے۔ ہر کسی کو اپنے نام سے اُنس بلکہ عشق ہوتا

ہے، لہٰذا لوگوں کے نام جانیں، انھیں یاد کریں پھر ان کو ان کے نام کے ساتھ نہایت احترام کے ساتھ مخاطب کریں۔ اچھے خوشگوار تعلّقات کے لیے لوگوں کو ان کے نام سے پکاریں۔ اس کے لیے ان کے نام لکھ لیں پھر یاد کریں، پھر انھیں محبّت اور عزت و احترام کے ساتھ استعمال کریں۔ لوگ اپنے نام کے دیوانے ہوتے ہیں۔ کسی بھی انسان کے لیے اس کا نام سب سے میٹھی اور اہم آواز ہے۔

14۔ شکریہ ادا کریں

جب بھی آپ کسی فرد کے ممنون ہوتے ہیں تو وہ فرد اپنے آپ کو اہم اور قابل قدر سمجھتا ہے۔ اس کے لیے صرف ایک لفظ ''شکریہ'' کہنے کی ضرورت ہے۔ یہ لفظ کسی بھی زبان کا ایک بہت طاقتور لفظ ہے۔ شکریہ کہیے اور لوگوں کے دل جیتیے۔ چھوٹی چھوٹی باتوں اور چیزوں کے لیے شکریہ ادا کریں۔ اگر آپ چھوٹی چیزوں کے لیے شکریہ ادا کریں گے تو پھر لوگ آپ کے لیے بڑی چیزیں کریں گے۔ خصوصاً آپ اپنے ساتھیوں، ملازمین اور بچوں کا جتنا شکریہ ادا کریں گے وہ اتنا ہی زیادہ خوش ہوں گے۔ اور پھر مزید شکریہ ادا کریں گے۔

لہٰذا سارا دن جو فرد بھی آپ کے لیے کچھ کرے، اس کا شکریہ ادا کریں۔ وقت دینے کے لیے، تبصرہ کرنے کے لیے، فراخ دلی کے لیے، مدد کے لیے، حوصلہ افزائی کے لیے، ہر چیز کے لیے، جو آپ سوچ سکتے ہیں۔ حدیث نبوی صلی اللّٰہ علیہ والہ وسلم ہے جو فرد انسان کا شکریہ ادا نہیں کرتا وہ خدا کا بھی شکریہ ادا نہیں کرتا۔ چنانچہ شکریہ ادا کریں، شکریے کا خط لکھیں، فون اور ای میل کریں۔ اس سے دوسرے فرد کی توقیر ذات اور عزت نفس میں اضافہ ہوتا ہے جس سے تعلّقات بہت خوشگوار ہوتے ہیں۔ لوگ شکریے کے الفاظ کو سالوں یاد رکھتے ہیں۔

15۔ خوش گفتار بنیں

اچھے تعلّقات میں خوش گفتاری کا کردار بہت اہم ہے۔ ہر فرد خوش گفتار فرد کو پسند کرتا ہے۔ خوش گفتار بننے کا آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ کم بولیں اور سنیں زیادہ۔ اپنے بارے میں کم

سے کم گفتگو کریں۔ دوسروں کو نہ بتائیں کہ آپ نے کیا کچھ کیا ہے؟ اپنے کارہائے نمایاں کو کم سے کم کر کے دکھلائیں۔ منکسر المزاج بنیں۔ دوسروں کے کارناموں کو نمایاں کریں۔ اگر آپ خوش گفتار بننا چاہتے ہیں تو اپنے اندر لوگوں کی باتوں کو غور سے سننے کی صلاحیت پیدا کریں۔ ایسے سوالات کیجیے جن کا جواب دے کر دوسروں کو خوشی محسوس ہو۔ انھیں اپنی ذات اور کارناموں کے متعلّق بات کرنے پر اکسائیے۔ یاد رکھیں مخاطب کو آپ کے مسائل کی بجائے اپنے مسائل میں دلچسپی ہوتی ہے۔

گفتگو کرتے وقت لہجہ سخت نہ ہو بلکہ ملائم ہو۔ کرختگی کی بجائے نرمی ہو۔ گفتگو دوسرے فرد کی دلچسپی کی ہو۔ لوگوں سے گفتگو کرتے ہوئے ان باتوں پر بحث نہ شروع کریں جن سے دوسرے فرد کو اختلاف ہو بلکہ جب گفتگو کریں تو پہلے ان باتوں پر زور دیں، جن سے آپ کو اتفاق ہے۔ مخالف کو کبھی ''No'' کہنے کا موقع نہ دیں۔

بہت سے لوگ گفتگو شروع کرنے سے گھبراتے ہیں۔ اس صورت میں آپ گفتگو کا آغاز کر سکتے ہیں۔ مگر کوشش کریں کہ گفتگو زیادہ تر دوسرے فرد کے متعلّق ہو۔ اس کی دلچسپی کی بات کریں۔ گفتگو اس طرح شروع کی جا سکتی ہے۔ دوسرے فرد سے پوچھیں ''آپ کس طرح کا کام کرتے ہیں؟'' اگر آپ کو اندازہ ہے کہ وہ فرد کیا کام کرتا ہے تو پھر سوال کریں ''آپ وہاں کیا خاص کام کرتے ہیں؟'' یا ''کام پر حالات کیسے ہیں؟'' آپ اس بزنس میں کیسے گئے؟ اس کام کا خیال آپ کو کیسے آیا؟'' وغیرہ۔ اکثر لوگ اپنے کام کو شروع کرنا ایک دلچسپ کہانی تصور کرتے ہیں۔ کہانی سناتے وقت جب وہ رکے تو بات جاری رکھنے کے لیے پوچھیں کہ ''پھر آپ نے کیا کیا؟ لوگوں نے جو کچھ کیا ہوتا ہے اور کیوں کیا ہوتا ہے وہ اس کے بارے میں بتانے کے مشتاق ہوتے ہیں۔

آپ گفتگو پر چھائے نہ رہیں۔ یعنی صرف آپ ہی گفتگو نہ کریں۔ اگر محسوس ہو کہ آپ کوئی بات کرنا چاہتے ہیں تو مختصر بات کریں۔ اگر آپ تین منٹ مسلسل بولتے رہے اور کسی دوسرے فرد نے شرکت نہ کی تو مطلب ہوگا کہ موضوع صرف آپ کی دلچسپی کا ہے جس سے

دوسروں کو کوئی دلچسپی نہیں تو یہ گفتگو نہ ہوگی بلکہ تقریر ہوگی۔

آپ اپنی باری پر گفتگو کریں۔اس کا یہ مطلب نہیں کہ دوسرے کی بات کو کاٹیں۔جب کوئی نیا فرد گفتگو میں شامل ہوتا ہے اور آپ کی بات کو کاٹا جاتا ہے تو اس کا شائستگی سے مطلب ہے کہ "بکواس بند کرو" جب تک کہا نہ جائے اپنی کہانی کو مکمّل نہ کریں۔گفتگو کے دوران ایک بات ہمیشہ ذہن میں رہے کہ جب دوسرے بول رہے ہوتے ہیں تو آپ کچھ نہ کچھ سیکھ رہے ہوتے ہیں مگر جب آپ بولتے ہیں تو آپ کچھ نہیں سیکھتے۔جو کچھ آپ بول رہے ہوتے ہیں اس سے تو آپ پہلے ہی آگاہ ہوتے ہیں۔

بولنے سے پہلے سوچیے۔ایسی بات نہ کریں کہ جو کسی دوسرے کے لیے تکلیف،اذیت،خجالت اور شرمندگی اور پریشانی کا باعث ہو۔

لوگوں کو ان کے اپنے بارے،اپنے کارناموں،کامیابیوں،اپنے خاندان،اپنے شعبے اور اپنی چیزوں کے بارے میں بات کرنے پر اکسائیں۔اس سے آپ نہ صرف خوش گفتار بلکہ پاپولر بنیں گے۔

کسی پر تنقید نہ کریں،الزام تراشی نہ کریں،برا نہ کہیں۔دلائل نہ دیں اور وضاحت نہ کریں۔لوگوں کو ان کی غلطیوں کا سرِعام احساس نہ دلائیں،یہ نہ کہیں کہ وہ غلطی پر ہیں۔البتہ اپنی غلطی کو تسلیم کرلیں۔شکایات نہ کریں۔کسی فرد کو آپ کی شکایت سے دلچسپی نہیں۔لوگوں کے اپنے مسائل ہیں،شاید آپ سے بھی بڑے۔اپنی گفتگو سے منفیت کو خارج کردیں۔اگر آپ اچھی بات نہیں کہہ سکتے تو پھر کچھ بھی نہ کہیں۔اگر آپ صرف منفیت کو اپنی گفتگو سے خارج کردیں تو صرف اسی سے آپ کے تعلّقات پر بہت خوشگوار اثر پڑے گا۔آپ اپنے اور دوسروں کے بارے میں اچھا محسوس کریں۔

تعلّقات بنانے کے مزید طریقے

- لوگوں سے رابطے کے لیے وقت نکالیں۔ان سے رابطہ رکھیں۔صرف ضرورت کے

وقت کال نہ کریں۔

- دوسروں کی مدد کے مواقع تلاش کریں۔خصوصاً ضرورت کے وقت ان کی مدد کریں۔دوسروں کی مدد کرنا دراصل اپنی مدد کرنا ہے۔جب آپ لوگوں کی مدد کریں گے تو دوسرے بھی آپ کی مدد کریں گے۔ایک حدیث کا مفہوم ہے کہ جب کوئی فرد اللہ تعالیٰ کے بندوں کی خدمت میں مصروف ہوتا ہے تو اللہ تعالیٰ اس کی مدد میں مصروف ہوتا ہے۔
- ہر کسی سے محبّت کا اظہار کریں (جنس مخالف سے نہیں)
- اچھے تعلّقات کے لیے ہر وقت پُر جوش ہوں۔لوگ پُر جوش لوگوں کا قرب پسند کرتے ہیں۔لہٰذا پُر جوش،خوش مزاج،ہنس مکھ اور زندگی سے بھرپور نظر آئیں۔لوگ شہد کی مکھیوں کی طرح آپ کے گرد جمع ہوں گے۔
- دوسروں کو عزت دیں،احترام کریں،آپ کو بھی عزت واحترام ملے گا۔
- اگر آپ کسی کو متاثر کرنا چاہتے ہیں تو بلاواسطہ طریقہ یہ ہے کہ آپ ان کو اپنی خصوصیات،کامرانیاں اور کامیابیاں بتا کر متاثر کریں،یعنی ان کو اپنے کارناموں کے بارے میں بتائیں۔یہ طریقہ زیادہ موثر نہیں ہے بلکہ بعض اوقات احمقانہ بھی لگتا ہے۔دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ ان سے متاثر ہوں۔آپ جتنا ان کی شخصیت اور کارناموں سے متاثر ہوں گے غالب امکان یہ ہے کہ وہ بھی آپ سے اتنا ہی متاثر ہوں گے۔
- دلکش اور خوش کن بنیں۔اس کے لیے گرم جوش اور خوش اطوار بنیں۔مزاح کی حس رکھیں۔دوسروں کا حقیقی خیال رکھیں۔اپنے آپ کو بڑا نہ سمجھیں۔
- دوسروں میں احساس برتری پیدا کرنے کی کوشش کریں۔ہر شخص اپنے آپ کو بڑا سمجھتا ہے۔ہر فرد کسی نہ کسی لحاظ سے ہم سے بہتر ہوتا ہے۔ہم اس سے کچھ نہ کچھ حاصل کر سکتے ہیں۔
- کسی سے بحث وتکرار نہ کریں۔
- دوسروں کو یہ محسوس کرائیں کہ یہ منصوبہ ان کا ہے۔
- دوسروں کے خیالات اور خواہشات سے پوری ہمدردی ظاہر کریں۔

- لوگوں کو ان کی غلطیوں پر اشارتاً متوجہ کریں۔
- دوسروں کی عزت کا خیال رکھیں۔
- ہر انسان کو اچھا کہہ کر اسے اچھا بننے کا موقع دیں۔
- دوسروں کی ضروریات کا احساس کریں۔
- دوسروں کی ہر اچھے کام میں حوصلہ افزائی کریں۔ دوسروں کی حوصلہ افزائی کا کوئی موقع ضائع نہ کریں۔
- دوسروں کا احترام کریں، وہ آپ کا احترام کریں گے۔
- اپنے ارد گرد کے لوگوں کو مبارک دیں۔ یعنی ہر اچھا کام کرنے پر Congratulate کریں۔
- اگر کسی کے بارے میں کوئی خبر پڑھیں تو کاٹ کر اسے بھیجیں۔ مبارک بھی دیں۔ اس سے متعلّق مفید مضامین اس کو بھیجیں۔
- دوسرے فرد کو بتائیں کہ اس نے جو گاہک بھیجا تھا آپ اس کے لیے اس کے شکر گزار ہیں۔ اگر اس نے کوئی Tip دیا تھا اس کے لیے شکریہ ادا کریں۔ خاص تحفہ بھیجیں۔ اگر کسی فرد کی وجہ سے آپ کو کوئی خاص فائدہ پہنچا ہو تو شکریہ ادا کرنا نہ بھولیں۔ تحفہ وغیرہ، دوسرے فرد کو کبھی نہیں بھولتا۔

اچھے مُرشد کا اِنتخاب

کسی بھی شعبے میں کامیابی حاصل کرنے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ کوئی رول ماڈل تلاش کریں۔ ایسا فرد تلاش کریں جو پہلے ہی وہاں پہنچ چکا ہے، جہاں آپ جانا چاہتے ہیں۔ جو پہلے ہی وہ چیز حاصل کر چکا ہے، جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں، جو پہلے ہی ایسا فرد بن چکا ہے جیسا آپ بننا چاہتے ہیں۔ ایسے فرد کو مرشد یا گرو (Mentor) کہا جاتا ہے۔ اپنے لیے ایک اچھا مرشد حاصل کرنا، کامیابی کی طرف پہلا قدم ہے۔ مرشد کی مدد سے آپ جلد کامیاب ہو سکتے ہیں۔ اسی لیے تقریباً تمام بہت کامیاب لوگ مرشد رکھتے ہیں۔ اپنی کامیابی کو یقینی بنانے کے لیے بہترین چیز جو آپ فوری کر سکتے ہیں، وہ اچھے مرشد کا حصول ہے۔ اگرچہ آپ مرشد کے بغیر بھی کامیابی حاصل کر سکتے ہیں مگر اس صورت میں دوگنا وقت اور محنت لگے گی۔

مرشد وہ کامیابی حاصل کر چکا ہوتا ہے جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ مرشد پہلے ہی وہاں ہوتا ہے جہاں آپ جانا چاہتے ہیں۔ اسے علم ہوتا ہے کہ کیا چیز کام کرتی ہے اور کیا نہیں۔ وہ اپنے تجربات کی بنیاد پر آپ کو بتا سکتا ہے کہ آپ کیا کریں اور کیا نہ کریں۔ سمجھ دار لوگ اپنے تجربات سے، جب کہ ذہین دوسروں کے تجربات سے سیکھتے ہیں۔ ناکام اور احمق لوگ نہ اپنے اور نہ دوسروں کے تجربات سے سیکھتے ہیں۔ آپ جہاں جانا چاہتے ہیں، جیسا بننا چاہتے ہیں اور جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں، اس کو تیزی اور بغیر غلطی کے حاصل کرنے کے لیے مرشد کا

حصول ناگزیر ہے۔ اکثر کامیاب لوگوں نے اپنے مرشد کے ساتھ تعلّقات اور اس کی رہنمائی سے فائدہ اٹھایا۔ اچھے مرشد کا انتخاب آپ کی زندگی کو ڈرامائی انداز میں بدل سکتا ہے۔ ایسے لوگ آپ کی ترقی کی رفتار کو حیران کن طور پر تیز کر سکتے ہیں۔ ایسے لوگ آپ کے لیے بڑے اور بہتر مواقع کے دروازے کھول سکتے ہیں۔ آپ نہ صرف ان کی کامیابی کے فارمولوں سے بھرپور فائدہ اٹھا سکتے ہیں بلکہ ان کے خیالات اور Ideas کو اپنی ضرورت کے مطابق ڈھال کر اپنے کامیابی کے سفر کو آسان اور تیز رفتار کر سکتے ہیں۔ ویسے بھی دوسروں کی مدد اور تعاون سے کامیابی کا حصول آسان ہو جاتا ہے۔

وہ فرد جو کامیاب ہونا چاہتا ہے ہمیشہ دوسرے لوگوں کی کامیابیوں اور غلطیوں سے سیکھے گا۔ نیا پہیہ کیوں ایجاد کیا جائے جب کہ آپ اسے اس کے موجد سے حاصل کر سکتے ہیں۔ مرشد کے لیے ایسے فرد کا انتخاب کریں جس کو ان شعبوں میں مہارت اور تجربہ ہو جن میں آپ کو نہیں۔ جس میدان/شعبے میں آپ کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں اس میں اس نے شاندار کامیابی حاصل کی ہو۔ مرشد آپ کی کمزوریوں اور خامیوں کو دور کر دے گا۔

مرشد کے انتخاب میں جلد بازی نہ کریں۔ ایسا مرشد تلاش کریں جو پُر جوش، قابل، اہل اور آپ کو سکھانے پر آمادہ اور دلچسپی رکھتا ہو۔ مرشد ایسا ہو جس کی آپ دل سے قدر اور احترام کرتے ہوں۔ جس کے ساتھ آپ آرام اور آسانی سے بات چیت کر سکیں۔ مرشد آپ کے والد، والدہ، استاد اور کوچ بھی ہو سکتے ہیں۔ وہ ایسا فرد بھی ہو سکتا ہے جسے آپ ذاتی طور پر نہ جانتے ہوں۔ وہ آپ کے شہر، دوسرے شہر بلکہ دوسرے ملک میں بھی ہو سکتا ہے۔ ایک مرشد پر نہ رک جائیں۔ ایک سے زیادہ مرشد بھی ہو سکتے ہیں۔ لہٰذا زیادہ مرشد اور استاد تلاش کریں جن سے آپ زیادہ شعبوں میں رہنمائی حاصل کر سکیں۔ کوئی فرد مرشد بننے سے انکار بھی کر سکتا ہے۔ اس انکار کے لیے پہلے سے تیار رہیں، اس سے آپ کو انکار کا صدمہ نہ ہوگا۔

مرشد کے انتخاب سے پہلے اپنی زندگی کے اس پہلو کو چنیں، جسے آپ بہتر بنانا چاہتے ہیں۔ ایسے کئی پہلو ہو سکتے ہیں۔ مثلاً کاروباری ترقی، سیلز، مارکیٹنگ، مینجمنٹ، اچھے ملازمین کا

اِنتخاب، نئی ٹیکنالوجی سیکھنا، سرمایہ کاری، اچھی صحت اور ابلاغ وغیرہ۔ پھر کسی ایسے شخص کے بارے میں سوچیں جو آپ کی بہتری کے لیے منتخب کردہ پہلو میں غیر معمولی تجربے یا مہارت کا حامل ہو۔ یہ کوئی ایسا فرد بھی ہو سکتا ہے جسے آپ ذاتی طور پر جانتے ہوں یا یہ آپ کی انڈسٹری میں لیڈر بھی ہو سکتا ہے۔ وہ کوئی ایسا شخص ہو جسے اس موضوع پر اتھارٹی سمجھا جاتا ہے، مثلاً کوئی کامیاب مصنّف، مقرر، شاعر، بزنس مین، یا مشہور شخصیت۔ جو کوئی بھی ہو اس کا کامیابی کا ریکارڈ مسلمہ ہو۔

آپ کو مرشد خود بخود نہیں مل جاتا بلکہ تلاش کرنا ہوگا۔ اس کے لیے آپ کو منصوبہ بندی کرنا ہوگی۔ سب سے پہلے طے کریں کہ آپ نے کس فرد کو اپنا مرشد بنانا ہے۔ ایسے لوگوں کی لسٹ بنائیں جن سے آپ ملنا چاہتے ہیں۔ جن پر آپ کو رشک آتا ہے۔ جو آپ کے شعبے میں ماہر ہیں۔ جو ایک ایسی متوازن زندگی بسر کر رہے ہیں جیسی آپ چاہتے ہیں۔ چھ ایسے افراد کی فہرست بنائیں جو زندگی کے مختلف شعبوں میں وہ چیز حاصل کر چکے ہیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ ان میں سے دو تین کو منتخب کریں جو آپ کے حقیقی مرشد بن سکتے ہیں۔ پھر طے کریں کہ کس تاریخ تک آپ اپنے مرشد سے پہلا رابطہ قائم کریں گے۔ یہ بھی سوچ لیں کہ پہلا رابطہ کس طرح کریں گے۔

ان لوگوں سے ملنے کے لیے آپ کو کیا کرنا ہوگا۔ آپ کس فرد کو جانتے ہیں جو ان کو جانتا ہو۔ عموماً کہا جاتا ہے کہ ہم دنیا میں کسی بھی فرد سے صرف 5 افراد دور ہوتے ہیں، جو اس فرد سے ملنے کے لیے آپ کی مدد کر سکتے ہیں۔ یعنی 5 مختلف افراد سے رابطہ کر کے ہم متعلّقہ فرد تک پہنچ سکتے ہیں۔

سب سے پہلے کسی ایک اہم ترین فرد سے رابطے کا پروگرام بنائیں۔ رابطے کے کئی ذرائع ہو سکتے ہیں۔ آپ انھیں خط لکھ سکتے ہیں، فون کر سکتے ہیں، ای میل کے ذریعے رابطہ کر سکتے ہیں۔ بالمشافہ ملاقات کر سکتے ہیں۔ سب سے پہلے اپنے متوقع مرشد اور اس کی کمپنی یا ادارے کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کریں۔ متوقع مرشد کی کامیابیاں اور

ناکامیاں اور ان کے شاندار Ideas کے حوالے سے بھرپور معلومات حاصل کریں۔ کمپنی کا معلوماتی کتابچہ، بشمول ان کی سالانہ رپورٹ وغیرہ منگوائیں۔

بہتر ہے کہ رابطے کے لیے سب سے پہلے انھیں خط لکھیں جس میں ان کی کامیابیوں کو سراہیں۔ ان کو خراجِ تحسین پیش کریں اور دل سے ان کی تعریف کریں۔ انھیں بتائیں کہ ''آپ جس انداز سے کام کرتے ہیں میں اسے بے حد پسند کرتا ہوں، سراہتا ہوں۔ آپ جو کچھ کرتے ہیں اس میں کامیاب ہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ آپ ایک غیر معمولی ''رول ماڈل'' ہیں۔ میں آپ کے ساتھ کچھ وقت گزارنا چاہتا ہوں تاکہ میں آپ کے تجربات سے فائدہ اٹھاؤں۔ کیا آپ میری مدد کرنا پسند فرمائیں گے''۔ انھیں بتائیں کہ آپ بھی ان کی طرح ایک کامیاب انسان بننا چاہتے ہیں۔ اس سلسلے میں آپ ان کے تجربے، حکمت و دانش سے فیض یاب ہونا چاہتے ہیں۔ ان سے درخواست کریں کہ وہ آپ کے مرشد بن جائیں، انھیں بتائیں کہ آپ کو احساس ہے کہ متوقع مرشد ایک مصروف انسان ہیں۔ تاہم آپ ہر ماہ ان کے قیمتی وقت سے صرف 10 منٹ فون پر بالمشافہ (جسے وہ پسند کریں) لیں گے۔ بعد میں مرشد کی اجازت سے وقت بڑھایا جاسکتا ہے، تاکہ آپ ان سے چند سوالات کرسکیں۔ ان سوالات کے جوابات کے لیے آپ ان کے ممنون و احسان مند ہوں گے۔ آخر میں مختصر طور پر چند فقروں میں اپنا اور اپنے مقاصد کا تعارف کرائیں۔ متوقع مرشد کو یہ بھی بتائیں کہ آپ فلاں دن، اتنے بجے ان سے فون پر رابطہ قائم کریں گے۔ پھر اس دن انھیں فون کریں۔ خط عام ڈاک کی بجائے TCS وغیرہ کے ذریعے بھجوائیں۔ خط کے آخر میں اپنا ایڈریس اور فون نمبر ضرور لکھیں تاکہ اگر وہ خود آپ سے رابطہ کرنا چاہیں تو ان کو دقت نہ ہو۔

خط میں دیے گئے دن اور وقت پر متوقع مرشد کو فون کریں۔ اپنا نام بتانے کے بعد پوچھیں کہ آیا اس وقت ان کے دو منٹ لے سکتے ہیں۔ اگر وہ ہاں کہیں تو دو منٹ میں اپنی بات مکمّل کریں۔ اگر وہ مصروف ہوں تو پوچھیں کہ آپ انھیں دوبارہ کب کال کریں۔ ہاں کی صورت میں پہلے ان کے کارناموں کی تعریف و تحسین کریں۔ انھیں بتائیں کہ وہ آپ کے لیے رول

ماڈل ہیں اور آپ ان کی طرح کا انسان بننا چاہتے ہیں۔ پھر ان سے مرشد بننے کی درخواست کریں۔ گفتگو کرتے ہوئے آپ کا لہجہ بہت نرم اور شائستہ ہو۔ زیادہ فرینک ہونے کی کوشش نہ کریں۔ بات مختصر، صاف اور سیدھی (To the point) ہو۔ بہتر ہے کہ ساری گفتگو کو پہلے سے لکھ لیا جائے۔ دو منٹ کے اندر اپنی بات ختم کرلیں۔

آخری سوال کرنے کے بعد خاموش ہوجائیں۔ اس موقع پر متوقع مرشد کو بولنے کا موقع دیں آخری سوال (کیا وہ آپ کا مرشد بننا پسند کریں گے) کا جواب ہاں یا نہیں میں آئے گا۔ اکثر اوقات جواب ہاں میں آتا ہے۔ اس کی پہلی وجہ یہ ہے کہ جب آپ کسی کو اپنا مرشد بننے کے لیے کہتے ہیں تو دراصل آپ اسے خراجِ تحسین پیش کررہے ہوتے ہیں۔ دوسری وجہ یہ ہے کہ انھیں ایسا کم ہی کسی نے کہا ہوگا۔ یعنی ایسا کم ہی کہا جاتا ہے۔ جب آپ ایسا مکمّل خلوص کے ساتھ کرتے ہیں اور ان کو ان کی زندگی کے ابتدائی چیلنج یاد دلاتے ہیں تو آپ کو اکثر مثبت جواب ملتا ہے۔ اس صورت میں اپنے جذبات کو قابو میں رکھتے ہوئے اگلا سوال کریں کہ ''اگلے چند ہفتوں میں آپ کو فون کرنے کے لیے کون سا وقت مناسب رہے گا۔'' پھر ملاقات کے لیے وقت طے کریں۔ اگر جواب ''ناں'' میں ہو تو بڑی شائستگی سے ان کا وقت دینے پر شکریہ ادا کریں۔ انکار کی نوعیت کو دیکھتے ہوئے آپ یہ پوچھ سکتے ہیں کہ آیا کسی اور بہتر وقت پر آپ اپنی درخواست دہرانے کے لیے فون کرسکتے ہیں۔ منفی جواب کی صورت میں اپنی فہرست پر دوسرے متوقع مرشد سے اسی طرح رابطہ کیا جائے۔

ملاقات یا فون پر رہنمائی حاصل کرنے کے لیے سوالات پہلے سے تیار ہوں، مثلاً:

1۔ آپ نے عظیم کامیابیاں کیسے حاصل کیں؟
2۔ یہ سب کچھ آپ نے کیسے کیا؟
3۔ آپ کو کون سے مسائل کا سامنا کرنا پڑا؟
4۔ آپ نے ان مسائل سے کیسے نمٹا؟
5۔ آپ کی کامیابی کا راز کیا ہے؟

6۔ کامیابی میں کوئی ایک چیز جو بہت موثر ہوئی؟

7۔ مجھے اپنے گول (مقصد) کے حصول کے لیے کیا کرنا چاہیے، اور کیا نہیں؟

آپ اپنے گرو سے کہیں بھی ملاقات کر سکتے ہیں۔ گرو کے دفتر میں یا اس کی پسند کی کسی جگہ پر۔ یہ ملاقات کسی اچھے ریسٹورنٹ میں بھی ہو سکتی ہے۔ ایک کامیاب مقرر نے اپنے متوقع گرو کو فون کیا کہ ''جب بھی کبھی آپ میرے شہر میں کوئی سیمینار یا ورکشاپ منعقد کرنے کے لیے تشریف لائیں تو یہ میری خوش قسمتی ہوگی کہ میں آپ کو ائیرپورٹ سے لوں اور آپ کے شوفر کے طور پر کام کروں اور اس دوران آپ سے کچھ سیکھ لوں۔ آپ کو لاہور میں گاڑی کی ضرورت تو ہوگی۔ کیا آپ اس کے لیے آمادہ ہیں؟'' اس طرح اُس فرد نے آدھا دن مرشد کے ساتھ گزارا۔ کامیابی کے حوالے سے اس نے گرو سے بہت سے سوالات کیے اور مفید جوابات حاصل کیے۔

مرشد کو کسی اچھے ریسٹورنٹ میں لنچ یا ڈنر پر (گرو کی پسند کے مطابق) بلائیں۔ کھانا جتنا لمبا ہو اتنا ہی بہتر۔ زیادہ سے زیادہ ڈشیں ہوں (لاہور میں ویلج ریسٹورنٹ منتخب کیا جا سکتا ہے) اس طرح آپ مرشد کے ساتھ زیادہ وقت گزار سکیں گے۔ زیادہ سوالات کر سکیں گے اور زیادہ رہنمائی حاصل کر سکیں گے۔ مرشد سے مخصوص سوالات پوچھیں۔ نہ صرف بڑی بلکہ چھوٹی چیزوں کے بارے میں بھی۔ مرشد سے سوال پوچھ کر آپ نہ صرف حکمت و دانش سیکھیں گے بلکہ آپ ثابت کریں گے کہ آپ واقعی ان سے ہر چیز سیکھنا چاہتے ہیں۔ ان کی گفتگو کو بہت توجہ، جوش اور شوق سے سنیں۔ بولیں کم سنیں زیادہ۔ ان کی گفتگو کے نوٹس لیں، ہو سکے تو ان کی گفتگو کو ریکارڈ کر لیں۔ اس سے مرشد کو اپنی اہمیت کا احساس ہوتا ہے، وہ بہت اچھا محسوس کرتے ہیں۔ مگر دیکھا گیا ہے کہ بہت سے لوگ مرشد کی بات کو غور سے سننے کی بجائے انھیں متاثر کرنے میں زیادہ دلچسپی رکھتے ہیں۔ اس سے آپ کچھ نہ سیکھ سکیں گے۔

مرشد معلومات کی سونے کی کان ہوتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ اس کان میں ایسے موتی چھپے ہوں جن سے آپ کے کاروبار، مالی معاملات یا ذاتی زندگی کا نقشہ ہی بدل جائے۔ اس ملاقات کے

دوران ان کو خوب عزت و احترام دیں۔ بل کبھی بھی ان کو ادا نہ کرنے دیں۔

اس ملاقات میں آپ مرشد سے یہ بھی پوچھیں کہ آیندہ آپ ان کے ساتھ کہاں، کیسے اور کب رابطہ کر سکتے ہیں۔ پہلی ملاقات پر ان کے لیے کوئی تحفہ، کیک، یا پھول وغیرہ لے جائیں۔ ہر ملاقات پر بھی تحفہ پیش کیا جا سکتا ہے۔ اس سے مرشد کو اہمیت کا احساس ہوتا ہے۔ پہلی ملاقات کے بعد مرشد کو شکریہ کا خط لکھیں۔ جس میں یہ بھی بتائیں کہ آپ نے ان سے کیا سیکھا اور اس نے آپ کی زندگی یا کاروبار وغیرہ کو کس طرح متاثر کیا۔

مرشد کی بات کو ہمیشہ نہایت توجہ اور انہماک سے سنیں۔ کم بولیں، مرشد سے کبھی بحث نہ کریں۔ مرشد سے زیادہ اور بہتر رہنمائی کے لیے انھیں اپنے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات فراہم کریں مگر اسے متاثر کرنے کی کوشش نہ کریں۔ مرشد کو مثبت فیڈ بیک دیں۔ جب مرشد کا کوئی آئیڈیا یا تجویز موثر ثابت ہو تو انھیں ضرور بتائیں۔ لیکن اگر مرشد کا کوئی آئیڈیا کامیاب نہ ہو تو اسے بتانے کی ضرورت نہیں۔ ہرگز نہ بتائیں۔ تاہم اگر وہ خاص طور پر پوچھیں تو شائستگی کے ساتھ مختصر طور پر بتانے میں کوئی ہرج نہیں۔ لوگوں کے سامنے مرشد کی تعریف کریں۔ ان کے بارے میں اونچے خیالات کا اظہار کریں۔ اپنی کامیابی کا کریڈٹ انھیں دیں۔ انھیں خراجِ تحسین پیش کریں۔ مرشد کو کبھی برا نہ کہیں۔ مرشد جتنا کامیاب ہوگا، ان کا وقت بھی اتنا ہی قیمتی ہوگا۔ لہٰذا فون پر مشورہ لینے سے پہلے سوالات کو لکھ لیں۔

اگر آپ کو علم ہو کہ مرشد کی افادیت ختم ہو چکی ہے۔ اب وقت ہے کہ مرشد کی خدمت میں کوئی تحفہ پیش کیا جائے۔ ان کی رہنمائی اور مدد کے لیے دل کی گہرائیوں سے ان کا شکریہ ادا کریں۔ شکریہ خط، فون یا بالمشافہ ملاقات کے ذریعے ادا کیا جا سکتا ہے۔

آپ جن لوگوں جیسا بننا چاہتے ہیں ان کے ساتھ خصوصی تعلّقات قائم کریں۔ ان تعلّقات کو گہرا کرنے کا پروگرام بنائیں۔ ان پر زیادہ سے زیادہ خرچ کریں۔ آپ کسی فرد کی طرح کا بننا نہیں چاہتے تو ایسے فرد کے ساتھ تعلّقات پر زیادہ اخراجات نہ کریں، سرمایہ کاری نہ کریں

چاہے وہ آپ کا قریبی عزیز یا پرانا دوست ہی کیوں نہ ہو۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ آپ اپنے قریبی لوگوں سے دوستانہ تعلّقات نہ رکھیں، لیکن اگر آپ ان جیسا نہیں بننا چاہتے تو ان کے ساتھ زیادہ وقت نہ گزاریں اور ان پر زیادہ اخراجات کرنے کی ضرورت بھی نہیں۔ صرف ان لوگوں کے ساتھ گہرے تعلّقات قائم کریں جن جیسا آپ بننا چاہتے ہیں۔ عقاب ہمیشہ عقابوں کے ساتھ اڑتا ہے۔

آپ ایک گروپ کی صورت میں بھی مرشد سے مستفید ہو سکتے ہیں۔ ایک گروپ بنائیں اور پھر گروپ کی طرف سے زندگی کے مختلف شعبوں میں کامیاب ترین افراد کو خطاب کی دعوت دیں۔ ان سے ان کی کامیابی کے راز پوچھیں۔ ان کے آنے جانے اور رہائش وغیرہ کا اچھا انتظام کریں۔ گفتگو کے لیے کسی اچھی جگہ کا انتخاب کریں۔ ہو سکے تو اخبار میں اس کی تشہیر کریں۔ یہ لوگ علم اور تجربات کے خزانے ہوتے ہیں۔ یہ آپ کی زندگی بدل سکتے ہیں۔ ان کی قدر کریں، ان کی تعریف و تحسین کریں، بہت زیادہ عزت و احترام دیں۔ ان کے خیالات کو نہ صرف توجہ سے سنیں بلکہ ان کو ریکارڈ کر لیں اور پھر سب شرکا میں تقسیم کر دیں۔ اپنی کامیابیوں سے انھیں آگاہ کریں۔ اپنی کامیابی کا کریڈٹ ان کو دیں۔ ہر جگہ ان کی تعریف و تحسین کریں۔ ان سے سوالات کریں، بحث نہ کریں۔ زندگی کے کسی بھی شعبے میں آپ جو کچھ سیکھنا چاہتے ہیں۔ اس حوالے سے دوسرے لوگوں سے سیکھنے کی درخواست کرنے میں پس و پیش نہ کریں۔ ان کے طریقوں اور رویوں کو دہرا کر، ان کی نقل کر کے آپ بھی وہی نتائج حاصل کر لیں گے۔ اگر وہ ''ناں'' کر دیں تو بھی آپ نے کچھ نہیں کھویا کیونکہ وہ چیز تو پہلے ہی آپ کے پاس موجود نہیں۔ تاہم ''ناں'' سننے کے لیے بھی تیار رہیں۔ اس طرح آپ کو انکار سے شدید مایوسی نہ ہوگی، دھچکا نہ لگے گا۔

مطالعہ کی عادت

The Readers are the Leaders

برطانیہ کی ایک خاتون صحافی نے پاکستان کی ایک بڑی سیاسی پارٹی کے لیڈر کا انٹرویو لیا۔ وہ یہ دیکھ کر حیران ہوگئی کہ اس سیاسی لیڈر کے کمرے میں کوئی کتاب نہ تھی۔ جب یہ انٹرویو شائع ہوا تو اس نے طنزاً یہ بھی لکھا کہ اس بڑے پاکستانی لیڈر کے کمرے میں صرف ایک کتاب تھی جو کہ ٹیلی فون ڈائریکٹری تھی۔

کامیابی اور مطالعہ کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ اس وقت دنیا میں سب سے زیادہ کامیاب اور خوشحال لوگ امریکہ میں ہیں، جن کا تعلق دنیا کی مختلف نسلوں اور قوموں سے ہے۔ ان میں کالے، پیلے اور گورے سبھی شامل ہیں۔ ایک اندازے کے مطابق امریکہ میں اس وقت ایک کروڑ، کروڑ پتی ہیں۔ ایک سروے کے مطابق ایک عام امریکی سال میں اوسطاً ایک کتاب پڑھتا ہے جب کہ ایک کامیاب امریکی ایک سال میں 12 تا 24 کتابیں پڑھتا ہے۔

میرے ایک چچا، جو کہ میرے دوست بھی ہیں، گذشتہ 50 سال سے مطالعہ کر رہے ہیں۔ ان کے ہاتھ میں ہر وقت کوئی رسالہ یا کتاب ہوتی ہے۔ مگر بدقسمتی سے ان کی زندگی میں کوئی تبدیلی نہیں آئی۔ کامیابی ان سے کوسوں دور ہے، دراصل ہر قسم کا مطالعہ ترقی کی راہ ہموار نہیں

کرتا، ترقی میں معاون و مددگار نہیں ہوتا۔ دراصل فرد جس طرح کا مطالعہ کرتا ہے اسی طرح کا بن جاتا ہے آخر وہ کون سا مطالعہ ہے جو فرد کی ترقی کے لیے مفید اور مددگار ہے، مطالعہ کی بہت سی اقسام ہیں۔ ان میں بنیادی اقسام چار ہیں۔

1۔ نصابی کتب کا مطالعہ

ہر تعلیم یافتہ اس قسم کا مطالعہ کرتا ہے۔ نصابی کتب کا مطالعہ بہت بنیادی ہے۔ اس کے بغیر ترقی کا تصور کرنا بھی مشکل ہے۔ اس قسم کے مطالعہ سے ہمیں سند اور ڈگری ملتی ہے جس کی بنیاد پر ہمیں اچھی یا بری نوکری ملتی ہے۔ پاکستان میں 30 فی صد کے لگ بھگ لوگ اس طرح کا مطالعہ کرتے ہیں جب کہ ترقی یافتہ ممالک میں یہ شرح 100 فی صد کے لگ بھگ ہے۔ مگر دلچسپ بات یہ ہے کہ اس طرح کا مطالعہ ترقی کی ضمانت نہیں۔ سری لنکا میں شرح تعلیم 98 فی صد ہے جب کہ سری لنکا نہایت پسماندہ، مفلس اور غیر ترقی یافتہ ملک ہے۔ یہی صورت حال بنگلہ دیش کی ہے۔ وہاں شرح تعلیم پاکستان سے کافی زیادہ ہے مگر وہ پاکستان کے مقابلے میں پس ماندہ ہے۔

2۔ ادب کا مطالعہ

دوسرے نمبر پر ادب کا مطالعہ آتا ہے۔ اس میں نظم و نثر دونوں شامل ہیں۔ اس طرح کے مطالعہ میں زیادہ تر شاعری، افسانہ اور ناول شامل ہیں۔ ادب دو طرح کا ہے۔ ایک ادب برائے زندگی۔ یہ با مقصد ادب ہوتا ہے۔ اس کا مقصد لوگوں کے ذہنوں اور زندگیوں کو بدلنا ہے۔ یعنی لوگوں میں مثبت تبدیلی لانا ہے۔ اس قسم کے ادب میں نسیم حجازی اور عمیرہ احمد کا نام لیا جا سکتا ہے۔ نسیم حجازی نے محسن پاکستان ڈاکٹر عبدالقدیر خان کو متاثر کیا اور انھوں نے ایٹم بم بنا کر پاکستان کو پہلی اِسلامی ایٹمی قوت بنا دیا۔ شاعری میں علامہ اقبال کا نام قابل ذکر ہے جنھوں نے ایرانی انقلابیوں کو بے حد متاثر کیا۔ دوسری قسم کا ادب، ادب برائے ادب ہے۔ اس قسم کے ادب کا بنیادی مقصد ذہنی تفریح ہوتا ہے۔ اردو افسانے میں سعادت حسن منٹو نے خوب نام کمایا (میں نے ان کی تقریباً ساری تحریریں پڑھیں) ناول میں قراۃ العین حیدر، عبداللہ حسین اور شوکت صدیقی کے نام قابل ذکر ہیں اور شاعری میں غالب صف اوّل کے شاعر ہیں۔ مجموعی طور پر ادب کو روح کی غذا کہا جاتا ہے، ادب سے انسان زبان و بیان کی باریکیوں سے آگاہ ہوتا ہے جس کی وجہ سے وہ اپنا اظہار خیال بہتر طور پر کر سکتا ہے۔ ادب انسان کو تہذیب اور شائستگی سکھاتا ہے۔ عموماً ادب قاری کی زندگی میں انقلابی تبدیلیاں نہیں لاتا۔ ہمارے ہاں زیادہ تر مطالعہ اسی قسم کا ہے، یعنی قصے کہانیوں کا مطالعہ۔ میں نے بھی یہ مطالعہ خوب کیا۔ پھر مطالعہ کی اسی عادت کی وجہ سے زندگی بدلنے والے مطالعہ کی طرف آیا۔ ہمارے ہاں اوّل تو مطالعہ کی عادت نہ ہونے کے برابر ہے۔ جو تھوڑا بہت کیا جاتا ہے وہ عموماً قصے کہانیوں اور جاسوس ناولوں پر مشتمل ہے۔

3۔ معلوماتی مطالعہ

مطالعہ کی تیسری قسم ایسی کتب کا مطالعہ ہے جس سے فرد کی معلومات خصوصاً جنرل نالج میں اضافہ ہوتا ہے جس کی مدد سے فرد بہت اچھی گفتگو کر سکتا ہے۔ اپنی معلومات سے لوگوں کو متاثر کر سکتا ہے ایسے لوگوں کے پاس ہر سوال کا جواب موجود ہوتا ہے۔ ان ڈھیر ساری معلومات کی مدد سے آپ ٹی۔ وی پر معلومات کا مقابلہ جیت سکتے ہیں۔ اس قسم کا مطالعہ کتنا ہی زیادہ کیوں نہ ہو عموماً فرد میں تبدیلی کا باعث نہیں بنتا اور نہ ہی اس سے کامیابی اور خوشحالی کا دروازہ کھلتا ہے۔

4۔ زندگی بدلنے والا مطالعہ

مزنگ اڈہ لاہور میں ایک جلد ساز رہتا ہے۔ بہت عرصہ پہلے میں اس سے اپنی کتب کی جلد بندی کروایا کرتا تھا۔ چند سال پہلے میں ایک لمبے عرصے کے بعد اس کے پاس گیا۔ میں اسے پہچان نہ سکا۔ اس کی شکل بدلی ہوئی تھی۔ وہ خوب صورت داڑھی میں خوب سج رہا تھا۔ اس نے مجھے بتایا کہ ایک کتاب نے اس کی زندگی بدل دی۔ اسے ایک کتاب جلد کرنے کے لیے دی گئی۔ جلد کرنے سے پہلے وہ اس کی ورق گردانی کرنے لگا۔ اسے وہ کتاب اچھی لگی۔ وہ ساری رات کتاب پڑھتا رہا۔ ادھر کتاب ختم ہوئی ادھر اس کی زندگی بدل گئی اور وہ ایک اچھا

مسلمان بن گیا۔ یہ سیرت کی کتاب ''عکس سیرت'' تھی جو کسی غیر مسلم نے لکھی ہے اور جسے سیارہ ڈائجسٹ لاہور نے شائع کیا ہے۔ یہ کتاب میں نے اسے جلد کرنے کے لیے دی تھی۔

مطالعہ کی اہم ترین قسم وہ مطالعہ ہے جو آپ کی زندگی کو مثبت طور پر بدل دے۔ افراد اور قوموں کی زندگیوں کو اسی طرح کی کتب بدلتی ہیں۔ اس میں قرآن مجید، احادیث اور سیرت کی کتب شامل ہیں۔ اسی طرح کی ایک کتاب کارل مارکس کی ''داس کیپیٹل'' ہے جس نے بہت سے لوگوں کی زندگیوں کو متاثر کیا۔ اسی طرح مولانا مودودی رحمتہ اللہ علیہ کی کتب نے دنیا بھر میں کروڑوں لوگوں کی زندگیوں کو بدل ڈالا۔ ایسی کتب میں سوانح عمریاں (مثلاً حضرت عمرؓ، امیر تیمور، صلاح الدین ایوبی، اور مصری انقلابی حسن البنا شہید وغیرہ) بہت اہم ہیں۔ اس کے علاوہ Motivational اور Self Help کتب خاص طور پر شامل ہیں۔ اردو میں اس طرح کی اکثر کتابیں غیر معیاری ہیں۔

اہم ترین مطالعہ اپنے متعلقہ شعبے کے بارے میں پڑھنا ہے۔ روزانہ کم از کم ایک گھنٹہ اپنے شعبے کے بارے میں پڑھیے۔ دن میں ایک گھنٹہ پڑھنے کا مطلب ایک ہفتے میں تقریباً ایک کتاب ختم کرنا ہے۔ ایک ہفتے میں ایک کتاب پڑھنے کا مطلب ایک سال میں پچاس کتابیں پڑھنا ہے۔ اگر آپ ایک دن میں ایک گھنٹہ اپنے شعبے میں پڑھتے ہیں تو آپ ملکی سطح پر اتھارٹی بن جائیں گے اور سات سالوں میں آپ بین الاقوامی اتھارٹی حاصل کر لیں گے۔ جب آپ اپنے شعبے میں روزانہ ایک گھنٹہ پڑھنا شروع کر دیں گے تو آپ کی زندگی بدلنا شروع ہو جائے گی۔

اپنے شعبے کے حوالے سے کاروباری اور تجارتی کالم پڑھیں۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ ایک کالم جس میں آپ کے شعبے سے متعلق اہم معلومات ہوں، وہ آپ کی ایک سال کی محنت بچا سکتا ہے اور آپ کے مستقبل میں شاندار تبدیلیوں کا باعث بن سکتا ہے۔

ہمیشہ ماہرین کی لکھی ہوئی یا بیسٹ سیلر کتابیں پڑھیے۔ (اگرچہ ہر بیسٹ سیلر بھی بہترین نہیں

ہوتی) کتاب کے انتخاب کے سلسلے میں دوستوں سے پوچھیے۔ ماہرین کی رائے لیجیے، نیٹ پر ریسرچ کریں۔ ایسی اچھی کتابیں پڑھیں جن میں عملی معلومات دی ہوں تاکہ آپ اپنی زندگی کا معیار بہتر بنانے کے لیے اس سے فائدہ اٹھا سکیں۔ ہمیشہ کامیاب لوگوں کی لکھی ہوئی کتابیں پڑھیے۔ نظریاتی قسم کی کتابوں سے بچیں۔ عملی آئیڈیا والی کتابوں کا مطالعہ کریں جس میں مسائل کو حل کرنے کے عملی طریقے بتائے گئے ہیں۔ اگر کتاب میں عملی مواد موجود نہ ہو تو ایسی کتابوں پر وقت ضائع نہ کریں۔ اسی طرح اخبار کا مفصّل مطالعہ بھی وقت ضائع کرنے کے مترادف ہے اخبار پر گھنٹوں صرف کرنا حماقت ہے۔

آج کی دنیا بے حد مصروف ہے۔ کسی فرد کے پاس اتنا وقت نہیں کہ وہ سب کچھ پڑھ لے۔ لہٰذا زیادہ پڑھنے سے بہتر ہے کہ صرف منتخب اور مفید علم حاصل کیا جائے جو آپ کی دنیا اور آخرت کی کامیابی میں معاون ہو۔

ایسا تمام مطالعہ جو آپ میں کسی بھی طرح کی مثبت تبدیلی کا باعث نہ بنے، سے پرہیز کریں۔ صرف وہی مطالعہ کریں جو آپ کے مقاصد کو حاصل کرنے میں مددگار ثابت ہو اور آپ کی کامیابی کا باعث بنے، ایسے علوم، جن سے آپ کو کوئی فائدہ حاصل نہ ہو، کو پڑھنا اپنا وقت ضائع کرنے کے مترادف ہے اور وقت ضائع کرنا زندگی ضائع کرنے کے مترادف ہے۔

مفید مطالعہ سے فرد کو اپنے کام میں ترقی کے لیے بے شمار مفید آئیڈیاز ملتے ہیں جن پر عمل کر کے اعلیٰ کامیابی حاصل کی جا سکتی ہے۔ آپ کو ہر روز کم از کم ایک گھنٹہ زندگی بدلنے والا مطالعہ کرنا چاہیے۔ اگر ممکن ہو تو کتاب کا خلاصہ پڑھ کر وقت کی بچت کریں۔ مغرب میں اس طرح کی کتابیں موجود ہیں۔ اس طرح ایک کتاب میں کئی کتابوں کا خلاصہ موجود ہوتا ہے۔

ہمیشہ کوئی کتاب یا رسالہ وغیرہ اپنے ساتھ رکھیں تاکہ فارغ وقت ضائع نہ ہو اس فارغ وقت میں ان کا مطالعہ کیا جائے۔ بعض سمجھ دار لوگ اخباری مضامین کاٹ کر اپنے بریف کیس میں رکھ لیتے ہیں۔ پھر بس اور جہاز وغیرہ کا انتظار کرتے وقت یا سفر کے دوران ان کا مطالعہ کر

لیتے ہیں۔اس طرح اس وقت کو ضائع کرنے کی بجائے اس سے فائدہ اٹھا لیتے ہیں۔
اچھی کتابوں پر مشتمل اپنی لائبریری بنائیں۔اس کے لیے اپنی آمدن کا کم از کم 3 فی صد ایسی کتب پر ضرور صرف کریں۔3 فی صد کی یہ سرمایہ کاری آپ کی آمدن میں کئی گنا اضافہ کرے گی۔

وقت کی بچت اور اچھی کتب کے انتخاب کے لیے ریڈرز کلب بنایا جا سکتا ہے جس کی ماہانہ میٹنگ ہو۔ارکان دوسرے ارکان کو نئی اچھی کتب کے حوالے سے معلومات دیں۔اس کے علاوہ ہر میٹنگ میں ایک اور اچھی کتاب کا خلاصہ پیش کیا جائے۔

بولتی کتابیں

آج کل اچھی کتابیں یا ان کی تلخیص کیسٹ یا سی ڈیز کی صورت میں بھی مل رہی ہیں۔اگر کتاب کی تلخیص اس صورت میں مل جائے تو اسے ضرور حاصل کریں۔اسی طرح کم وقت میں آپ زیادہ مفید علم حاصل کرسکیں گے۔ایک اچھی کیسٹ یا سی ڈیز میں بہت سے شاندار اصول بیان کیے گئے ہوتے ہیں۔آپ ان کو گاڑی چلاتے وقت سن سکتے ہیں۔اس سے نہ صرف آپ کا وقت بچے گا بلکہ آپ کم وقت میں بہت سے اصول اور آئیڈیاز حاصل کر کے اپنی زندگی بدل سکیں گے۔

آڈیو پروگرام سے حاصل کی گئی معلومات انتہائی زیادہ اور اہم ہوسکتی ہیں۔ایک عام پروگرام میں بہت سے شاندار آئیڈیاز یا کم از کم تیس سے پچاس کتابوں کا نچوڑ ہوتا ہے۔آڈیو پروگرام بنانے والے مصنّف نے عموماً ہزاروں گھنٹے کے مطالعے اور ریسرچ کے بعد ایک پروگرام تیار کیا ہوتا ہے۔آپ معلومات کا یہ خزانہ کار چلاتے ہوئے یا کسی فارغ وقت میں حاصل کر سکتے ہیں۔یعنی آپ کسی کی سالوں کی محنت کا نچوڑ چند منٹوں میں حاصل کرسکیں گے۔آپ جب آڈیو پروگرام سننا شروع کرتے ہیں تو آپ کے ذہن میں بے شمار نئے آئیڈیاز آنے لگتے ہیں جنھیں استعمال کر کے آپ بے مثال کامیابیاں حاصل کر سکتے ہیں۔

مطالعہ کیسے کیا جائے

کسی نان فکشن کتاب کو پڑھنے کا بدترین طریقہ یہ ہے کہ آپ اسے ایک طرف سے پڑھنا شروع کردیں۔ایسی کتاب سے بہتر طور پر مستفید ہونے کے لیے اس کے مطالعہ کو چار حصوں میں تقسیم کرلیا جائے۔

1۔ سب سے پہلے کتاب کا سروے کریں یعنی اس کا سرسری جائزہ لیں اس کے لیے:

☆ کتاب کا عنوان پڑھیں پھر سوچیں کہ آپ اس کتاب میں کیا پڑھنے جا رہے ہیں۔

☆ کتاب کے مطالعے سے پہلے عنوانات کی فہرست دیکھیں۔کتاب پر کیے گئے تبصرے پڑھیں۔تعارف کا مطالعہ کریں۔عموماً تعارف میں بتایا جاتا ہے کہ مصنّف کون سی اہم چیزوں کا ذکر کرے گا۔اکثر اوقات کتاب کے تعارف یا آخری باب میں کتاب کا خلاصہ دیا ہوتا ہے۔اس صورت میں کتاب پڑھنے سے پہلے تعارف اور آخری باب کا پہلے بغور مطالعہ کریں۔

☆ تمام اہم عنوانات پڑھیں، سوچیں غور وفکر کریں کہ باب (Chapter) کی بناوٹ کس طرح کی ہے۔یہ بھی نوٹ کریں کہ معلومات کو کس انداز سے تقسیم کیا گیا ہے۔

☆ تمام ذیلی (Sub) عنوانات پڑھیں۔اس سے دوسری اہم معلومات کا اندازہ ہوتا ہے۔

☆ تمام خاکوں، چارٹوں، تصاویر اور نقشوں کا بغور مشاہدہ کریں۔انھیں اچھی طرح سمجھیں نوٹ کریں کہ ان کا باب کے ساتھ کیا تعلّق ہے۔تمام سرخیوں اور عنوانات کا بغور مطالعہ کریں۔

مقصد یہ ہے کہ تفصیلی مطالعہ سے پہلے پوری کتاب کا خاکہ ذہن میں آجائے۔اس سارے عمل میں 5 تا 15 منٹ سے زیادہ صرف نہ ہوں۔اس سے آپ کی یادداشت 60 فی صد بہتر ہوگی۔

2۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ آپ کتاب کے Topic کے بارے میں پہلے سے کیا جانتے ہیں اور اس کے مطالعے سے مزید کیا جاننا چاہتے ہیں۔

☆ دوسرے حصے میں تیزی سے کتاب کی ورق گردانی کریں۔ ہر باب کا تعارفی اور اختتامی حصہ یا پیراگراف پڑھیں۔عموماً ان حصوں میں اہم باتیں یا خلاصہ دیا ہوتا ہے۔عموماً ہر باب کے پہلے پیراگراف یا ابتدائی چند پیروں میں باب کا خلاصہ دیا ہوتا ہے۔

☆ ہر پیراگراف کا پہلا فقرہ پڑھیں۔یہ عموماً پیراگراف کا بنیادی اہم فقرہ ہوتا ہے۔

3۔ اب کتاب کا بغور تفصیلی مطالعہ کریں۔اہم ترین حصوں کو جاننے کی کوشش کریں۔ پڑھتے وقت مضمون کو سمجھیں کہ اس کا لب لباب کیا ہے۔اہم ترین حصے تلاش کریں۔ اپنی کتاب میں ان کے نیچے لائن کھینچ دیں اور ان کو نمایاں (High Light) کریں۔ ایسا کرنے سے آیندہ کتاب کھولتے ہی اہم حصے فوراً نظر آ جائیں گے۔

☆ اہم نکات کے نوٹس تیار کرلیں۔

☆ جب ایک باب کا مطالعہ ختم کریں تو چند منٹ کے لیے رکیں اور باب کے مرکزی خیال (Theme) کو ذہن میں لائیں اور اسے لکھ لیں۔مرکزی خیال جاننے کے لیے اپنے آپ سے سوال کریں۔

O اس باب میں مصنّف نے اہم نقطہ کیا بیان کیا ہے۔

O کون سے خیالات (Ideas) اور نکات (Points) کو ایک سے زیادہ بار بیان کیا گیا ہے۔

4۔ آخری حصہ میں کتاب ختم کرنے کے بعد تمام کتاب کی دوبارہ نظر ثانی کیجیے۔اہم نکات جنھیں نمایاں کیا گیا تھا یا جنھیں آپ نے الگ تحریر کیا تھا ان کو دوبارہ بغور پڑھیں۔دہرائی (Revision) سیکھنے اور یاد رکھنے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔اس سے طویل مدت تک معلومات آپ کے ذہن میں محفوظ رہتی ہیں۔

سوال کرنا

میرے سب گھر والوں کو سیر تفریح کا بے حد شوق ہے۔ہم تقریباً ہر سال ایک ہفتے کے لیے شمالی علاقہ جات کی طرف نکل جاتے ہیں۔بعض اوقات میرے نواسے بھی ایبٹ آباد تک ہمارے ساتھ چلے آتے ہیں۔میرا چھوٹا حاضر دماغ نواسہ زین اسلام آباد تک پہنچتے پہنچتے ہمیں کئی بار بوتلیں اور جوس وغیرہ پلا دیتا ہے۔ہر ایک دو گھنٹوں کے بعد زین کو پیاس لگ جاتی ہے پھر وہ کہتا ہے ''ابو جی مجھے سخت پیاس لگی ہے'' ہم رکتے ہیں اور پانی وغیرہ پی لیتے ہیں۔ اس طرح زین کی وجہ سے ہم سب اسلام آباد تک کئی بار بوتلیں اور جوس پی لیتے ہیں۔زین کو جس چیز کی خواہش ہوتی ہے، وہ بلا تکلّف پُر زور طریقے سے مانگ لیتا ہے اور 90 فی صد کامیاب ہو جاتا ہے۔اس کا بڑا بھائی اسامہ ذہین اور سمجھ دار ہے مگر عموماً کوئی مطالبہ نہیں کرتا لہٰذا وہ بہت سی چیزوں سے محروم رہتا ہے۔اگر میں اسے پوچھوں کہ اس نے کوئی چیز لینی ہے تو وہ اکثر جواب دیتا ہے ''ابو جی، جیسے آپ کی مرضی۔''

ماں بھی بچے کو روئے بغیر دودھ نہیں دیتی۔رب کریم اپنے بندوں کی تمام ضروریات اور خواہشات سے آگاہ ہے مگر اسے بھی یہ بات بے حد پسند ہے کہ اس کے بندے اس سے مانگیں اور وہ ان کو دے۔بعض اوقات میرے پاس ایسے مستحق مریض آتے ہیں کہ میں ان سے کم فیس لینا چاہتا ہوں مگر وہ سوال ہی نہیں کرتے، ایسے میں، میں خیال کرتا ہوں کہ شاید میرا اندازہ درست نہیں اور انھیں فیس میں کمی کی ضرورت نہیں۔''جو شخص سوال نہیں کرتا وہ زندہ

نہیں رہ سکتا۔‘‘

کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ آپ سوال کریں، مانگیں۔ مگر اکثریت نہ سوال کرتی ہے اور نہ مانگتی ہے۔ سوال کرنے کے راستے میں پانچ اہم رکاوٹیں ہیں جن کی وجہ سے ہم جو حاصل کرنا چاہتے ہیں، جسے حاصل کر بھی سکتے ہیں مگر اس کا سوال ہی نہیں کر پاتے۔ اس طرح محروم رہ جاتے ہیں۔ یہ رکاوٹیں درج ذیل ہیں:

1۔ لاعلمی

ہم میں سے بہت سے لوگوں کو علم ہی نہیں کہ انھیں کیا مانگنے کی ضرورت ہے۔ اوّل تو ہمیں علم ہی نہیں ہوتا کہ ہمارے لیے کیا چیز دستیاب ہے۔ اس حوالے سے ہمیں کبھی بتایا ہی نہیں گیا۔ پھر دوسرے یہ کہ ہم اپنے آپ سے اس قدر غیر متعلق ہوتے ہیں کہ ہمیں اپنی خواہشات اور ضروریات کا بھی پورا علم ہی نہیں ہوتا۔ ہم میں سے اکثر کو تو یہ بھی علم نہیں ہوتا کہ سوال کیسے کرنا ہے؟ ہم نے کبھی اچھے انداز سے سوال کرنا سیکھا ہی نہیں۔ بہت سے افراد کو علم نہیں کہ سوال کس سے کرنا ہے اور کب کرنا ہے؟ اکثریت کو علم ہی نہیں کہ ان کے لیے کیا چیز دستیاب اور ممکن ہے۔ ہمیں علم ہی نہیں ہوتا کہ حقیقت میں ہماری ضروریات کیا ہیں؟ ہم کیا چاہتے ہیں؟ اکثریت کا اپنی حقیقی خواہشات اور ضروریات سے رابطہ نہیں کیونکہ ہمیں بچپن میں اپنی خواہشات کا اظہار کرنے پر مسلسل نظرانداز کیا گیا، ناپسند اور رد کیا گیا، مسترد کیا گیا، ٹھکرایا گیا، دھتکارا اور شرمسار کیا گیا، یعنی جو کچھ ہم چاہتے تھے اس کو مانگنے پر ہم پر تنقید کی گئی، تذلیل اور تضحیک کی گئی، مذاق اُڑایا گیا۔ لہٰذا نہ مانگنا محفوظ اور کم تکلیف دہ ہو گیا اور اس طرح ہم نے اپنی جائز خواہشات کو دفن کر دیا۔

غلط اعتقادات

ہم وہی کچھ بن جاتے ہیں جو یقین کرتے ہیں۔ انسان بنیادی طور پر اعتقادات (Believes) کا مجموعہ ہے۔ ہمیں سکھایا گیا ہے کہ لینے سے دینا بہتر ہے یا ضرورت مند

ہونا کمزوری ہے۔ ہم زندگی کی ناکامیوں اور صدمات سے یہ بھی سیکھتے ہیں کہ ہم بہت زیادہ خواہشات نہ رکھیں ورنہ ہم مایوسی اور دل شکستگی کا شکار ہو جائیں گے۔ ہم یہ بھی سیکھتے ہیں کہ والدین سے زیادہ توقع نہ کریں اور منہ کھول کر (سوال کر کے) بے وقوف بننے کی بجائے منہ بند رکھنا اچھی بات ہے۔

اسی طرح ہمیں سکول میں سکھایا جاتا ہے کہ کلاس میں ٹیچر سے سوال پوچھنا نالائقی ہے۔ آپ جلد ہی سیکھ جاتے ہیں کہ ایک احمقانہ سوال پوچھنا اچھی بات نہیں۔ اس طرح کے غلط اعتقادات بھی موجود ہیں کہ ’’اگر آپ واقعی مجھ سے محبّت کرتے ہیں تو پھر مجھے آپ سے مانگنے کی ضرورت نہیں‘‘ یعنی آپ خود ہی دیں گے۔ یہ بات درست نہیں۔ یہ ناممکن ہے کہ ایک فرد جو آپ سے محبّت کرتا ہے اسے یہ بھی علم ہو جائے کہ آپ کیا چاہتے ہیں، آپ کو کس چیز کی ضرورت ہے۔

3۔ خوف

ہم سوال کرنے سے خوف زدہ ہوتے ہیں۔ سب سے بڑا خوف جو ہمیں مانگنے یا سوال کرنے سے روکتا ہے وہ مسترد کیے جانے کا خوف ہے۔ اس کے علاوہ مذاق اڑائے جانے، تضحیک اور نااہلیت کے احساس کا خوف ہے۔ فرد سوچتا ہے کہ ’’اگر میں جو کچھ چاہتا ہوں وہ مانگوں گا تو میں بے وقوف اور احمق نظر آؤں گا، لوگ مجھے پسند نہیں کریں گے‘‘ اس کے علاوہ بے بسی اور بے طاقتی (Powerlessness) کا خوف بھی ہوتا ہے۔ ہم میں سے بہت سے لوگوں کی بچپن میں مانگنے پر تضحیک کی گئی، شرمندہ کیا گیا۔ انھوں نے خجالت محسوس کی۔ اس کے علاوہ انھیں خوف، ترکِ رفاقت یا کنارہ کشی کا خوف بھی ہوتا ہے۔ یعنی اگر مانگیں گے تو لوگ تعلّقات ختم کر دیں گے، لہٰذا ہمیں سکھایا جاتا ہے کہ سوال نہ کیا جائے۔ کچھ لوگوں کو خوف ہوتا ہے کہ اگر انھوں نے وہ چیز مانگی جس کی انھیں ضرورت ہے تو ان کو ساری عمر ان کا احسان مند رہنا پڑے گا۔

4۔ پست توقیر ذات

ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ تین افراد میں سے صرف ایک اعلیٰ توقیر ذات (Self esteem) کا مالک ہوتا ہے باقی دو پست توقیر ذات رکھتے ہیں۔ پست توقیر ذات کا احساس مانگنے اور سوال کرنے کے راستے میں ایک بڑی رکاوٹ ہے۔ فرد اپنے آپ کو بے حیثیت محسوس کرتا ہے۔ جب فرد یہ سمجھتا ہے کہ وہ قیمتی اور صاحب حیثیت ہے تو پھر سوال کرنا آسان ہوتا ہے۔

5۔ فخر

بہت سے لوگ خصوصاً مرد حضرات احساس فخر (Pride) کی وجہ سے یہ ماننے کے لیے تیار نہیں ہوتے کہ انھیں کسی چیز کی ضرورت ہے۔ چنانچہ ہم کسی سے راستہ نہیں پوچھتے۔ حالانکہ ایک دفعہ راستے بھولنے سے دوبار پوچھنا بہتر ہے۔ اسی طرح ہم مشورہ اور مدد نہیں مانگتے۔ دراصل مانگنے یا سوال کرنے سے ہماری عزت واحترام وغیرہ خطرہ میں پڑ جاتا ہے۔ بعض اوقات ہمیں یہ خوف بھی ہوتا ہے کہ لوگ یہ سمجھیں گے کہ یہ چیز ہمارے پاس پہلے نہیں ہے۔

سوال کرنے کے فوائد

میرے ایک دوست لاہور کی مشہور ہائی کلاس مارکیٹ فورٹریس گئے۔ کسی دکان سے انھوں نے کوئی چیز خریدی۔ ادائیگی کرتے وقت انھوں نے کہا کہ ''کیا آپ کچھ رعایت کریں گے'' دکان دار نے کہا کہ ''ضرور کر دوں گا، مگر یہاں کبھی کسی نے رعایت مانگی ہی نہیں۔''
''اگر آپ مانگیں گے نہیں تو آپ کو ملے گا نہیں۔''

ذرا مانگنے کے فوائد کے بارے میں سوچیں

اس سے آپ کی محرومیاں اور مایوسیاں کم ہوں گی۔ کام پر دوسروں سے مدد لے کر آپ کام کر جلد نمٹا سکیں گے۔ مذاکرات بہتر ہوں گے۔ بزنس شروع کرنے کے لیے حسب ضرورت

سرمایہ حاصل کر سکیں گے۔ گھر میں ایک دوسرے کی مدد سے کام آسان ہو جائیں گے۔ دوستوں سے تعاون اور مدد مانگ سکیں گے۔ اس طرح آپ کے سامنے بالکل ایک نئی دنیا ہوگی۔

آپ کوئی بھی چیز مانگ سکتے ہیں کسی بھی چیز کا سوال کر سکتے ہیں۔ آپ گھر میں کسی کام میں مدد مانگ سکتے ہیں۔ ہمدردی اور حمایت مانگ سکتے ہیں۔ کسی سے راز اپنے پاس رکھنے کا سوال کر سکتے ہیں کسی چیز کے لیے قرض مانگ سکتے ہیں۔ کسی پراجیکٹ میں کسی سے مدد طلب کر سکتے ہیں۔ اپنے بچوں سے تعاون حاصل کر سکتے ہیں۔ گاڑی کا ٹائر بدلنے میں مدد لے سکتے ہیں۔ ہوٹل میں بہتر کمرہ لے سکتے ہیں ریسٹورنٹ میں بہتر میز لے سکتے ہیں۔ مینو میں تبدیلی اور رعایت حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ کسی سے رضا کارانہ خدمات لے سکتے ہیں۔ چندہ اور مالی امداد حاصل کر سکتے ہیں۔ تنخواہ میں اضافہ اور ملازمت میں ترقی حاصل کر سکتے ہیں۔ بہتر شرائط، کم ذمہ داری، تفریحی چھٹی اور کام میں آرام کا وقفہ حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ کچھ بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ جو مانگتے ہیں حاصل کر سکتے ہیں۔

جہاں مانگنے کے بہت سے فوائد ہیں وہاں نہ مانگنے کی بھی قیمت ہے۔ ایک امیر خاتون ایک یونیورسٹی کو مانگے بغیر ہر سال کافی مالی امداد دیتی تھی۔ ایک سال اس نے کسی دوسری یونیورسٹی کو وہی امداد دے دی۔ پہلی یونیورسٹی نے پوچھا کہ ''آپ نے ہمیں اس سال مالی مدد نہیں دی۔'' خاتون نے کہا کہ آپ نے مانگی ہی نہیں جب کہ دوسری یونیورسٹی نے مانگی تھی۔ ایک خاتون ایک ریسٹورنٹ میں گئی۔ ایک میز پر اپنا بریف کیس رکھا اور ہاتھ دھونے واش روم میں چلی گئی۔ اس دوران میں ایک لڑکا بریف کیس لے کر چلتا بنا۔ وہی خاتون دوبارہ اسی ریسٹورنٹ میں گئی، اس طرح اپنا بریف کیس رکھا اور ساتھ والے میز پر بیٹھے افراد سے اس پر نظر رکھنے کو کہا۔ ایک لڑکا بریف کیس اٹھانے لگا تو انھوں نے اسے منع کر دیا۔

اگر آپ مانگیں گے نہیں تو آپ کو ملے گا بھی نہیں۔ آج کے دور میں کوئی بھی اکیلا ترقی نہیں کر سکتا۔ دوسروں کی مدد اور تعاون کے بغیر آپ اپنا گول حاصل نہیں کر سکتے۔ لہٰذا لوگوں سے مدد حاصل کریں بل جائے گی، ترقی آسان ہو جائے گی۔ اگر نہیں مانگیں گے تو نہیں ملے گا۔

ہم سوال کیوں نہیں کرتے

1۔ ہمیں یقین نہیں ہوتا کہ ہم کیا چاہتے ہیں۔لکھیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں؟

2۔ ہمیں یقین ہوتا ہے کہ ہماری ضروریات درست اور جائز نہیں۔اپنے آپ کو بخشن دیں کہ ''آپ خوشی کے حق دار ہیں،'' صبح شام سکون کی حالت میں اس فقرے کو بار بار دہرائیں۔

3۔ ہم قلت پر یقین رکھتے ہیں۔ہم سمجھتے ہیں کہ ہمارے پاس کافی کچھ موجود ہے جب کہ حقیقت میں ایسا ہوتا نہیں۔کسی پرسکون جگہ پر بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں۔جسم کو بالکل ڈھیلا چھوڑ دیں پھر اس فقرے کو کم از کم 20 بار دہرائیں۔''زندگی کثرت سے پیش کرتی ہے،'' یہ مشق صبح اٹھتے ہی اور رات کو سوتے وقت کریں۔

4۔ ہمیں یقین ہوتا ہے کہ اگر کسی نے ''No'' کہا تو اس نے ہمیں ذاتی طور پر مسترد کر دیا۔ حالانکہ کبھی ایسا نہیں ہوتا۔''No'' کہنے کی دوسرے فرد کی اپنی وجوہات ہوتی ہیں۔

5۔ ہمیں یقین ہوتا ہے کہ صرف کمزور لوگ ہی وہ چیز مانگتے ہیں جو وہ چاہتے ہیں۔

6۔ ہمیں علم ہی نہیں کہ مانگنا کیسے ہے۔

سوال کرنے والے کی خوبیاں

1۔ اکثر لوگوں کو اپنی ضروریات کا صحیح علم نہیں ہوتا۔وہ نہیں جانتے کہ انھیں کس چیز کی ضرورت ہے۔مگر سوال کرنے والے کو علم ہوتا ہے کہ اسے کس چیز کی ضرورت ہے۔

2۔ انھیں یقین ہوتا ہے کہ وہ اس چیز کو حاصل کرنے کے اہل (Worthy) ہیں۔

3۔ انھیں یقین ہوتا ہے کہ وہ اسے حاصل کر لیں گے۔

4۔ وہ اس حوالے سے بہت پُر جوش ہوتے ہیں۔

5۔ وہ خوف کے باوجود سوال کرتے ہیں۔ان کو بھی کئی طرح کے خوف ہوتے ہیں مگر وہ ان خوفوں کے باوجود مانگ لیتے ہیں۔

6۔ وہ اپنے تجربات سے سیکھتے ہیں۔ان کو علم ہوتا ہے کہ ان کو ہر چیز پہلی بار مانگنے سے نہیں

ملتی۔اس طرح وہ اپنے تجربات سے سیکھتے ہیں اور پھر اس علم کو آئندہ سوال کے لیے استعمال کرتے ہیں۔

7۔ یہ مستقل مزاج ہوتے ہیں۔ایک بار مانگ کر مایوس ہو کر بیٹھ نہیں جاتے بلکہ بار بار مانگتے ہیں حتیٰ کہ کامیاب ہو جاتے ہیں۔

آپ چاہتے کیا ہیں؟

سب سے پہلے تو آپ یہ جانیں کہ آپ کی ضرورت کیا ہے؟ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ آپ کی خواہش کیا ہے؟ جب تک آپ کو علم نہ ہو کہ آپ کیا چاہتے ہیں تو آپ کیا مانگیں گے؟ لہٰذا سب سے پہلے اپنی خواہشات اور ضروریات کی ایک لسٹ بنائیں۔کاغذ پنسل لے کر کسی پُرسکون جگہ بیٹھ جائیں، جہاں کوئی آپ کو ڈسٹرب نہ کرے اور پھر کم از کم 101 خواہشات کی فہرست بنائیں جو آپ زندگی میں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔خواہشات مخصوص (Specific) اور واضح ہوں۔

خوف پر فتح پانا

سوال نہ کرنے کی بڑی وجہ ''انکار'' کا خوف ہوتا ہے۔اس خوف کو اس طرح ختم کیا جا سکتا ہے۔

1۔میرا رویہ یہ ہے

اگر وہ انکار کر دے گا تو بھی ٹھیک ہے۔یہ انکار مجھے مار نہ دے گا۔واضح رہے کہ ہمارے تمام خوف ہمارے اپنے پیدا کردہ ہوتے ہیں۔مثلاً میں دل سے چاہتا ہوں کہ اپنے باس سے تنخواہ بڑھانے کے لیے کہوں۔پھر میں اپنے آپ کو یہ تصور کر کے خوف زدہ کر لیتا ہوں کہ وہ مجھ سے ناراض ہو جائے گا اور کسی وقت انتقامی کارروائی کرے گا۔ان حالات میں کیا کیا جائے؟ اس کا حل یہ ہے کہ آپ:

A۔ زمانہ حال میں واپس آ جائیں۔پہلا سادہ حل یہ ہے کہ آپ منفی مستقبل کا تصور کرنا بند کر دیں۔جو کچھ حال میں ہو رہا ہے اس کی طرف واپس آ جائیں۔اپنی توجہ اپنی

سانس پر مرکوز کریں۔ اپنے اردگرد روشنیاں دیکھیں، آوازیں سنیں۔

B۔ جب شک ہو تو چیک کر لیں۔ اپنے باس سے پوچھیں ''سر! میں آپ سے تنخواہ بڑھانے کے سلسلے میں بات کرنا چاہتا ہوں، آپ برا تو نہیں مانیں گے۔''

C۔ آنکھیں بند کر کے تصور کریں کہ آپ اپنے باس سے تنخواہ بڑھانے کے لیے کہہ رہے ہیں۔ باس کی ''ہاں'' یا ''ناں'' یا دونوں صورتوں میں اپنے آپ کو پُرسکون دیکھیں۔ بار بار یہ مشق کریں حتیٰ کہ سوال کرنا آسان ہو جائے گا۔

2۔ اپنے آپ سے پوچھیں کہ بدترین چیز کیا ہو سکتی ہے

آئندہ جب کبھی آپ نے کوئی چیز مانگنی ہو یا کوئی سوال کرنا ہو تو قدم اٹھانے سے پہلے ذرا رک جائیں اور ایک لمبا سانس لیں۔ پھر اپنے آپ سے سوال کریں ''انکار کی صورت میں بدترین چیز کیا واقع ہو سکتی ہے، کیا یہ واقعی بہت بری ہے۔ کیا میں اسے برداشت کر سکتا ہوں'' اگر آپ سمجھتے ہیں کہ آپ اسے برداشت کر سکتے ہیں اور جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں وہ اہم ہے تو پھر ایسا کر گزریں، یعنی سوال ضرور کریں۔

3۔ یہ بات ذہن میں رکھیں کہ آپ نے حقیقی طور پر کچھ نہیں کھویا

اگر آپ فیس معافی کے لیے درخواست دیتے ہیں، اور فیس معاف نہیں ہوتی تو بھی آپ نے کچھ نہیں کھویا۔ درخواست دینے سے پہلے بھی آپ کی فیس معاف نہ تھی۔ اور درخواست مسترد ہونے کے بعد بھی آپ وہاں ہیں یہ تو کوئی اہم بات نہ ہوئی۔ اس بات سے خوف زدہ ہونا احمقانہ بات ہے کہ مطلوبہ چیز نہیں ملے گی۔ کیونکہ آپ کو پہلے ہی وہ چیز حاصل نہ تھی، پھر آپ نے کیا کھویا۔ سوال کیے بغیر بھی تو آپ ناکام تھے تو پھر آپ کس چیز سے خوف زدہ ہیں۔ آپ اس چیز کو حاصل کرنے سے خوف زدہ ہیں جو پہلے ہی آپ کے پاس نہیں۔ یہ مضحکہ خیز بات ہے۔ اس بات کی ہرگز پرواہ نہ کریں کہ آپ جو کچھ مانگتے ہیں وہ نہیں ملتی۔ وہ تو آپ کے مانگنے سے پہلے بھی آپ کے پاس نہ تھی۔ لہٰذا خوف زدہ ہونے والی کوئی بات نہیں۔

4۔ سب سے اچھی چیز کیا ہو سکتی ہے

اگلا قدم یہ ہے کہ اپنے آپ سے یہ سوال کریں کہ اگر ''میں یہ چیز مانگتا ہوں تو بہترین چیز کیا ہو سکتی ہے'' اس کے بارے میں سوچیں۔ عموماً آپ جو کچھ مانگتے ہیں مل سکتا ہے، شاید اس سے بھی زیادہ۔

5۔ زیادہ امکان کس چیز کے واقع ہونے کا ہے

آخر میں اپنے آپ سے پوچھیں کہ ان تمام معلومات کی بنیاد پر جو میں رکھتا ہوں غالب امکان کس چیز کے واقع ہونے کا ہے۔ اس قسم کا تجزیہ کرنے کے بعد آپ کو معلوم ہوگا کہ اکثر حالات میں اس بات کا امکان ہوتا ہے کہ بدترین چیز واقع نہ ہوگی۔

6۔ مثبت خود کلامی

اپنے آپ کو متحرک کرنے کا ایک بہت موثر طریقہ خود کلامی ہے۔ ہم ایک دن میں تقریباً 50 ہزار خیالات سوچتے ہیں۔ اکثر خیالات منفی ہوتے ہیں۔ منفی خود کلامی کو مثبت سجشن میں بدل دیں۔ مثلاً میں جو چاہتا ہوں وہ کبھی حاصل نہ کروں گا۔ اس فقرے کو بدل دیں۔ میں زندگی میں جو کچھ چاہتا ہوں اسے لوگوں کی مدد اور تعاون، خوش وخرم اور ماہرانہ انداز سے پیدا کر رہا ہوں۔ ایک طاقت ور طریقہ یہ ہے کہ سوال پوچھنے یا مانگنے کے حوالے سے منفی خود کلامی کے فقروں کی فہرست بنائیں۔ ہر منفی فقرے کے سامنے مثبت فقرہ لکھیں۔ ہر بیان کو علیحدہ علیحدہ "5 x 3" کے کارڈ یا کاغذ پر لکھیں۔ ان کو جیب میں رکھیں، پرس میں رکھیں۔ ان کو دن میں کئی بار پڑھیں۔ اگر بلند آواز سے پڑھیں تو مزید بہتر ہوگا کسی کا انتظار کرتے ہوئے کلینک یا ملاقات کے انتظار میں پڑھا جا سکتا ہے۔ رات سوتے وقت اور صبح جاگتے ہی پڑھ لیا جائے۔ مستقل مزاجی سے پڑھنے سے یہ سجشن آپ کے لاشعور میں چلی جائے گی۔ جو چیز لاشعور میں چلی جائے وہ حقیقت کا روپ دھار لیتی ہے۔

یہ طریقہ بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔ آپ جو چیزیں مانگنا چاہتے ہیں ہر ایک کے لیے مثبت سجشن بنائیں مثلاً میں خوشی اور مسرت سے پنجاب یونیورسٹی میں داخلے کے لیے وظیفہ مانگ اور پا رہا ہوں ۔ میں بڑے اطمینان اور خوشی کے ساتھ تنخواہ میں ماہانہ دو ہزار روپے کا اضافہ مانگ اور حاصل کر رہا ہوں ۔اس کے ساتھ مانگنے کا تصور بھی کریں۔

7۔خیال رہے کہ ہر دوسرا فرد بھی خوف زدہ ہے

صرف آپ ہی خوف زدہ نہیں دوسرے لوگ بھی خوف زدہ ہیں۔ جب آپ کو احساس ہو کہ آپ کے اردگرد دوسرے لوگ بھی آپ کی طرح خوف زدہ ہیں تو اس سے آپ کو سکون ملتا ہے۔اس سے خوف بہت حد تک کم ہو جاتا ہے۔

8۔خوف کے باوجود سوال کرنا

خوف اس وقت تک آپ کے ساتھ رہتا ہے جب تک آپ اسے محسوس کرتے رہتے ہیں۔ بہترین چیز یہ ہے کہ آپ خوف کو جانے دیں۔ جب بھی آپ خوفزدہ ہوں تو مسکرا دیں تو خوف ختم ہو جائے گا۔
خوف کی صورت میں آپ دو راستے اختیار کر سکتے ہیں:

(i) یہ سوچیں کہ زندگی مسائل، خوف اور ناکامیوں کا مجموعہ ہے۔

(ii) دوسرا یہ سوچیں کہ زندگی تجربات، مواقع اور مہم جوئی کا نام ہے۔اس سے خوف کم ہو گا۔

بہت سے بزنس مین، ملازمین، ذہین افراد بلکہ ہر طرح کے لوگ سوال کرنے میں ناکامی کی وجہ سے بہت سی چیزوں سے محروم رہ جاتے ہیں۔لہٰذا خوف کے باوجود آپ وہ چیز ضرور کریں جو آپ کے خیال میں آپ نہیں کر سکتے کیونکہ عملی قدم خوف کو ختم کر دیتا ہے یعنی وہ چیز ضرور کریں جس کا آپ کو خوف ہے ۔احمق نظر آنے کے خوف کو بھی اسی طرح ختم کریں۔یعنی خوف محسوس کریں مگر عملی اقدامات اٹھائیں۔

9۔مشق کریں

سوال کرنے کے مسلز کو مضبوط کرنے کا ایک اچھا طریقہ یہ ہے کہ پہلے چھوٹے قدم اٹھائیں پھر اپنی چھوٹی کامیابیوں کا جشن منائیں۔ یہ بڑی فتوحات کی طرف زینے (Steps) ہوں گے۔ ہر روز کچھ سوال کریں، کچھ مانگیں۔ اس طرح قدم بقدم اپنے آپ کو مضبوط کرتے جائیں۔ ہر روز کوئی بڑی چیز مانگیں۔ ذرا زیادہ مشکل چیزیں مانگیں۔سوال کرنے کی مشق کر کے ہم بہتر سوال کرنے والے بن جائیں گے۔تمام اصولوں اور طریقوں کی مشق کریں۔ بچوں، میاں، بیوی، دوستوں، والدین، اور ساتھیوں وغیرہ کے ساتھ مشق کریں۔مشق، مشق، اور مشق۔

پہلے محفوظ لوگوں سے شروع کریں۔کہیں کہ ''میں سوال کرنا اور مانگنا سیکھ رہا ہوں۔ مجھے مشق کی ضرورت ہے۔اس سلسلے میں مجھے آپ کے تعاون کی ضرورت ہے۔ آپ مجھے فیڈ بیک دیں کہ میں کس طرح اپنے سوال کرنے کے طریقے کو بہتر بنا سکتا ہوں تاکہ میں بہتر طور پر مانگ سکوں۔''

10۔اپنے آپ کو یاد دلائیں کہ آپ کیوں مانگ رہے ہیں

خوف کو کنٹرول کرنے کے لیے اپنے آپ کو یہ یاد دلانا مفید ہے کہ آپ کیوں سوال کر رہے ہیں؟ کون سا عظیم مقصد ہے جس کے لیے آپ سوال کر رہے ہیں۔ اگر آپ جو چاہتے وہ مل جائے تو آپ کیا حاصل کریں گے؟ کیا فائدہ ہو گا؟ کیا آپ اپنے خاندان کو بہتر زندگی مہیا کر سکیں گے؟ کیا ریٹائرڈ ہونے کے بعد بہتر زندگی بسر کر سکیں گے؟ کیا آپ غریبوں کی بہتر مدد کر سکیں گے؟

اپنے آپ سے دو سوال کریں۔

(i) اس چیز کا حصول میرے لیے کس طرح مفید ہو گا؟

(ii) اس چیز کا حصول دوسرے لوگوں کے لیے جن سے مجھے محبّت ہے (خاندان،

دوست، معاشرہ اور ملک وغیرہ) کے لیے کس طرح مفید ہوگا؟

خوف کی اہمیت کو کم کرنے کے لیے یہ مشق کی جا سکتی ہے۔

A۔ آرام سے کسی جگہ بیٹھ جائیں یا لیٹ جائیں۔

B۔ جسم کو بالکل ریلیکس کریں، دس لمبے سانس لے کر آنکھیں بند کریں۔

C۔ اب تصور کریں کہ آپ سوال کر رہے ہیں اور آپ کو انکار کیا جا رہا ہے۔ آپ کو برا محسوس ہو رہا ہے۔

D۔ اس تصویر کو دیکھتے ہوئے اپنے آپ کو بہت لمبا کریں۔ اب اس تصویر کو اس بلندی سے دیکھیں۔ چونکہ آپ دور ہیں لہٰذا یہ تصویر (انکار) آپ کو پہلے کی طرح ڈسٹرب نہیں کرے گی۔

E۔ انکار والی تصویر کو دیکھتے ہوئے اپنے آپ کو مزید لمبا کریں۔ اب وہاں سے اس تصویر کو دیکھیں۔ یہ آپ کو واضح طور پر نظر نہیں آئے گی شاید نقطہ سا نظر آئے۔

اب یہ انکار آپ کو ڈسٹرب نہیں کرے گا۔

F۔ آنکھیں کھول کر دائیں، بائیں دیکھیں۔ اب دوبارہ آنکھیں بند کر کے انکار کے بارے میں سوچیں۔ اب آپ کو کوئی خوف نہ ہوگا۔ ضرورت پڑے تو اس مشق کو دو چار بار دہرالیں۔

11۔ مسترد کیے جانے کو نئے معنی دیں

جب آپ کو مسترد کیا جاتا ہے یا انکار کیا جاتا ہے تو آپ سمجھتے ہیں کہ آپ میں کوئی خرابی ہے جس کی وجہ سے آپ اس چیز کے حصول کے مستحق نہیں۔ عموماً آپ یہ مطلب نکالتے ہیں کہ آپ ناموزوں اور ناکام ہیں۔ اور یہ کہ دنیا ایک محفوظ جگہ نہیں ہے۔ انکار کا یہ مطلب کبھی نہیں ہوتا۔ اکثر لوگ انکار کا مطلب یہ لیتے ہیں کہ وہ ناکام، برے، ناموزوں، بے کار، بے قدر و قیمت، نکمے اور فضول ہیں۔ حالانکہ اس کا یہ مطلب نہیں ہوتا۔ انکار کو ذاتی طور پر نہ لیں جب کوئی شخص آپ کے سوال کو مسترد کرتا ہے وہ سوال کو مسترد کرتا ہے نہ کہ آپ کو۔ دوسرے فرد کی کوئی ذاتی مجبوری ہو سکتی ہے۔ چنانچہ آپ انکار کے لیے پہلے سے تیار رہیں۔ اسے چیلنج

سمجھیں اور توقع کریں کہ آپ اس پر قابو پالیں گے۔ ایک مصنّف کی کتاب کو 27 پبلشروں نے چھاپنے سے انکار کر دیا۔ 26 نے اسے مشورہ دیا کہ وہ کتاب کو بہتر بنائے۔ ان مشوروں کی روشنی میں اس نے اپنی کتاب کو بہتر کر لیا، یوں 28ویں پبلشر نے وہ کتاب شائع کی۔

12۔ یاد رہے کہ یہ نمبروں کا کھیل ہے

مشق کریں، مشق اور مشق حتیٰ کہ آپ انکار پر بالکل بے حس ہو جائیں۔ شاید آپ کو بہت سے لوگوں سے بہت دفعہ سوال کرنا پڑے حتیٰ کہ آخر کار آپ وہ چیز حاصل کر لیں جس کا آپ نے سوال کیا۔ سوال کرنے میں ماہر بننے کے لیے انتظار نہ کریں، بس شروع کر دیں۔ جتنی زیادہ بار سوال کریں گے کامیابی کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوں۔

شام کا جائزہ

اپنے کردار میں کوئی تبدیلی جلد لانے کا ایک موثر طریقہ شام کے جائزے کی مشق ہے۔ یہ مشق کرنا بہت سادہ اور آسان ہے مگر اچھے نتائج پیدا کرتی ہے۔ ہر شام خاموشی کا کچھ وقت اپنے لیے نکالیے۔ اس مشق کو آپ رات سوتے وقت بھی کر سکتے ہیں۔ چند لمبے سانس لے کر اپنے آپ کو ریلیکس کریں۔ پھر اپنے آپ سے درج ذیل سوالات کریں۔ ان کے جوابات الفاظ یا تصور کی صورت میں آ سکتے ہیں۔ دونوں طریقے ٹھیک ہیں:

- وہ کیا چیز ہے جو میں حاصل کرنا چاہتا ہوں مگر جس کے لیے میں نے آج تک سوال نہیں کیا؟
- اگر میں سوال کرتا تو آج کون فرد میری مدد کر سکتا تھا؟
- میں جو کچھ حاصل کرنا چاہتا ہوں اس کے لیے میں کہاں سوال کرتا کہ آج اسے حاصل کر لیتا؟
- میں کس طرح زیادہ موثر طور پر سوال کر سکتا تھا، مانگ سکتا تھا؟

جب کوئی جواب مل جائے تو پھر اپنا ایک نیا تصور قائم کریں کہ آپ جو چاہتے ہیں وہ مانگ

رہے ہیں۔ زیادہ بہتر اور موثر انداز سے سوال کرنے کا تصور کریں۔ تصور کریں اگر آپ شرمیلے اور خوف زدہ نہ ہوں، آپ کا انداز مدافعانہ نہ ہو تو آپ کس انداز سے سوال کرتے؟ آپ حیران ہو جائیں گے کہ کس قدر جلد حالات اور تصیح آپ کی طرف آئیں گے اور مطلوبہ چیزیں آپ کو مل جائیں گی۔

یہ روزانہ کی مشق آپ کی آگاہی (Awareness) کو بہتر کرے گی جو کہ تمام کرداروں اور تبدیلیوں کی طرف پہلا قدم ہے۔ یہ مشق آپ کے لاشعور کو بھی مستقبل میں زیادہ موثر اور قطعی انداز سے عمل کرنے کا پروگرام دے گی۔ اس مشق کو روزانہ کریں حتیٰ کہ آپ اپنے کردار میں تبدیلی دیکھ لیں۔

عملی قدم اٹھانے کے لیے یہ فقرہ Ah, what the heck, go for it any way! استعمال کرنا ایک موثر طریقہ ہے چنانچہ جب آپ سوال کرنے سے خوف زدہ ہوں تو آنکھیں بند کر کے چند لمبے سانس لیں اور اس فقرے کو بار بار دہرائیں۔

Oh....what the heck

Go...for it any way

یہ حیران کن طور پر طاقت ور فقرہ ہے۔

یہ بات ذہن میں رہے کہ اکثر لوگ دینا چاہتے ہیں۔ اگر آپ بول نہیں سکتے تو خط لکھیں۔ جب آپ مانگیں گے تو اکثر اوقات آپ حاصل کر لیں گے۔ تو پھر کیوں نہ سوال کیا جائے۔ مانگا جائے اور زندگی کو زیادہ خوشگوار بنایا جائے۔

سوال کیسے کیا جائے؟

سوال کرنا ایک فن ہے لہٰذا ہر کامیاب فرد کو اس فن سے پوری طرح آگاہ ہونا چاہیے۔

1۔ سوال اس طرح کریں کہ آپ کو ملنے کی پوری توقع ہے

عموماً انسان وہی چیز حاصل کرتا ہے جس کی وہ توقع کرتا ہے۔ لہٰذا مانگنے اور حاصل کرنے کا پہلا اصول یہ ہے کہ سوال اس طرح کریں کہ آپ کو ملنے کی پوری توقع ہے۔ یہ توقع آپ کی ہر چیز کو متاثر کرے گی۔ آپ کی جسمانی وضع، آواز کی ٹون، الفاظ کا چناؤ اور اعتماد وغیرہ۔

مثبت بنیاد تیار کرنے کے لیے اپنے آپ سے یہ سوالات کریں:

(i) اگر مجھے یقین ہو کہ میں جو کچھ چاہتا ہوں، مجھے مل جائے گا تو پھر میں کیسا ہوں گا؟

(ii) میں کیا کہہ رہا ہوں گا؟

(iii) میں کس طرح کی زبان استعمال کر رہا ہوں گا۔

(iv) اگر مجھے یقین ہو کہ میں جو چاہتا ہوں وہ مجھے مل جائے گا تو میری آواز کیسی ہوگی۔

جب آپ ان چیزوں سے اچھی طرح آگاہ ہو جائیں، ان کو جان لیں تو پھر سوال کریں، مانگیں۔ اگر آپ نے سوال نہ کیا تو آپ تقریباً اسی طرح کی صورت حال سے دوچار ہوں گے۔ میں جو حاصل کرنا چاہتا ہوں مجھے نہ ملے گا یعنی اگر آپ ''No'' کی توقع کریں گے تو آپ کو ''No'' ہی ملے گا۔ لہٰذا اہم بات یہ ہے کہ آپ اس ذہنی حالت سے شروع کریں کہ ''میں جو کچھ مانگ رہا ہوں، وہ میرے پاس پہلے ہی موجود ہے'' ''یہ پہلے ہی میری ہے'' میں پہلے ہی اسے حاصل کر چکا ہوں۔ ہم وہ چیز حاصل کر لیتے ہیں جس کی توقع کرتے ہیں کہ وہ چیز ہمیں مل جائے گی، جو مانگتے ہیں۔

یہ بزم مے ہے یاں کوتاہ دستی میں ہے محرومی
جو بڑھ کر خود اٹھا لے ہاتھ میں مینا اسی کا ہے

یقین کامل کے ساتھ مانگنے سے پہلے تصور کریں کہ یقین کامل کی صورت میں آپ کیا کہیں گے، چلتے وقت آپ کا جسم کیسا ہوگا۔ آواز کیسی ہوگی۔ سوال کرتے وقت کون سے الفاظ

استعمال کریں گے۔ پھر وہی کریں جو تصور میں کیا۔

دوسری طرف اس فرد کا تصور کریں جس سے آپ سوال کر رہے ہیں کہ وہ کسی کو وہ چیز دینے کی شدید خواہش رکھتا ہے جو آپ چاہتے ہیں۔ آپ سوال کر رہے ہیں، میں نے اس اتوار کو اپنا سامان شفٹ کرنا ہے۔ کیا آپ مجھے اپنی وین دیں گے اور مدد بھی کریں گے۔ تصور کریں کہ وہ فرد درخواست کا انتظار ہی کر رہا تھا۔ وہ کہتا ہے کہ ''پوچھنے کا شکریہ۔ میں تو آپ کی خدمت کا کوئی موقع تلاش کر رہا تھا۔''

اکثر اوقات ہم غلط فرض کر لیتے ہیں کہ ہم حاصل نہیں کر سکتے، رعایت حاصل نہیں کر سکتے، وظیفہ حاصل نہیں کر سکتے، تنخواہ میں اضافہ حاصل نہیں کر سکتے۔ چھٹی حاصل نہیں کر سکتے، ہوٹل میں اچھا کمرہ اور ریسٹورنٹ میں اچھی میز حاصل نہیں کر سکتے۔ تو پھر ہم حاصل نہیں کرتے، لہٰذا ہمیشہ اس توقع اور مفروضے سے شروع کریں کہ آپ جو چاہتے ہیں حاصل کر سکتے ہیں۔

2۔ ایسے فرد سے مانگیں جو دے سکتا ہے

ایک ننگے بدن فرد سے قمیص نہ مانگیں۔ سوال کرنے سے پہلے اندازہ لگائیں کہ آیا متعلّقہ فرد وہ چیز آپ کو دے سکتا ہے۔ وہ آپ کے مسئلے کو حل کر سکتا ہے۔ یہ بات ذہن میں رہے کہ کچھ لوگ دینے کی اہلیت نہیں رکھتے۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ میں جو چیزیں حاصل کرنا چاہتا ہوں، آیا یہ فرد دینے کا اہل ہے یا اختیار رکھتا ہے، دے سکتا ہے۔ مثلاً تنخواہ میں اضافے کے لیے ایک انسپکٹر کی بجائے جنرل مینجر سے سوال کریں۔

3۔ توجہ حاصل کریں

کسی فرد کو کوئی درخواست کرنے سے پہلے ضروری ہے کہ آپ اس کی پوری توجہ حاصل کریں۔ خاوند کو باتھ روم کی ٹوٹی ٹھیک کرنے کے لیے اس وقت نہ کہیں جب وہ انڈیا کے ساتھ کرکٹ میچ کا آخری اوور دیکھ رہا ہو۔ باس سے اس وقت تنخواہ بڑھانے کو نہ کہیں جب وہ دروازے

سے باہر نکل رہا ہو۔

سوال کرنے سے پہلے پوچھیں:

- کیا آپ کے پاس ایک منٹ ہوگا؟
- کیا میں آپ سے ایک منٹ کے لیے بات کر سکتا ہوں؟
- کیا آپ چند لمحوں کے لیے ٹی وی آف کر دیں گے، میں نے آپ سے اہم بات کرنی ہے؟

4۔ سوال واضح اور مخصوص ہو

آپ کی درخواست عمومی کی بجائے مخصوص ہو۔ مثلاً اگر آپ تنخواہ بڑھانے کی درخواست کرنا چاہتے ہیں تو آپ عمومی انداز سے بات کرنے کے بجائے کہیں کہ آپ کی تنخواہ میں 2000 روپے ماہانہ اضافہ کیا جائے۔ اپنی درخواست میں دو چیزوں کا خیال رکھیں کہ آپ ٹھیک ٹھیک کتنی رقم چاہتے ہیں اور کب؟ بات مختصراً کریں۔ بات کرتے ہوئے موثر الفاظ استعمال کریں۔ اس کے لیے پہلے سے تیاری کر لی جائے۔

آپ جو چیز چاہتے ہیں اس کا سوال کریں نہ کہ جو آپ نہیں چاہتے۔ مثلاً ''دروازہ زور سے بند نہ کریں'' اس کے بجائے کہیں ''براہِ کرم دروازہ آرام سے بند کریں'' عموماً ہمارا لاشعور منفی الفاظ کو نکال دیتا ہے۔ ''دروازہ زور سے نہ بند کریں۔'' یہ بن جائے گا کہ ''دروازہ زور سے بند کریں۔''

5۔ دل سے مانگیں

سوال دل کی گہرائی سے کریں، اس کی پروانہ کریں کہ نتیجہ کیا نکلتا ہے۔ پُر جوش طریقے اور شوق سے مانگیں۔ اگر آپ کسی چیز کو دل کی گہرائی سے حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ اسے ضرور حاصل کر لیں گے۔ اس کے لیے جوش وخروش اور عجلت کے احساس کے ساتھ مانگیں۔ آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر مانگیں۔ انسان آنکھوں کے ذریعے دل میں اترتا ہے اور دل میں روح ہوتی ہے اس طرح آپ روح میں اتر جاتے ہیں۔ چنانچہ سوال کرتے ہوئے

آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر دیکھیں۔اس طرح آپ زیادہ قابل اعتماد محسوس ہوں گے۔اگر آپ اپنی آنکھیں ادھر ادھر کریں گے تو وہ فرد آپ پر کم اعتبار کرے گا۔آنکھوں میں دیکھتے وقت آپ ان کے چہرے کے تاثرات دیکھ سکیں گے۔اگر آپ ادھر ادھر دیکھیں گے تو آپ ان کا ردعمل جاننے سے محروم رہ جائیں گے۔

نرم خوئی (Kindness) سے مانگیں،مشفقانہ اور دوستانہ انداز سے سوال کریں۔سخت لہجے میں بات نہ کریں۔موسیقی کا سوچیں۔نرم لہجے اور مسکراہٹ کی ٹون میں سوال کریں۔شائستگی، خوش خلقی اور مہذب طریقے سے مانگیں۔وہ لوگ جو شائستہ،مہذب اور دوسروں کا احساس رکھنے والے اور دوستانہ رویہ رکھنے والے ہوتے ہیں،دوسرے لوگ ان کی ہر ممکن مدد کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔چنانچہ عزت واحترام اور توصیفی انداز سے سوال کریں۔اگر ممکن ہو سکے تو سوال کرنے سے پہلے تعریف وتحسین کریں۔پھر سوال کریں،دوسرے فرد کے لیے انکار کرنا مشکل ہو جائے گا۔

6۔مزاح اور تخلیقی انداز سے سوال کریں

مزاح،شائستگی،خوش مزاجی اور تخلیقی انداز سے سوال کریں۔دو افراد کے درمیان قہقہہ مختصر ترین راستہ ہے۔ایک ہوشیار،تخیلاتی اور مزاحیہ درخواست دل ودماغ کے بند دروازے کھول دیتی ہے۔لوگوں کو متحرک کرنے کا ایک طاقت ور طریقہ موزوں مزاح ہے۔مزاح ہماری توجہ کو اپنی طرف مبذول کرتا ہے اور ہر قسم کے دفاع (Defence) کو توڑ دیتا ہے۔یہ ہمارے دماغ کو Endorphin سے بھر دیتا ہے جس کی وجہ سے ہم بہتر محسوس کرتے ہیں۔یہ ہماری مدافعت کو ختم کرتا ہے اور ہمارے دماغ کو نئے احکامات کے لیے کھول دیتا ہے۔

ایک بچہ اخبار بیچتا تھا،گاہک نے کہا کہ ''میں پہلے ہی پڑھ چکا ہوں''لڑکے نے کہا کہ اپنی بیوی کے لیے لے جائیں۔گاہک نے کہا کہ وہ ان پڑھ ہے۔لڑکے نے اخبار اس کی طرف بڑھاتے ہوئے کہا کہ ایک خرید کر اس کے ہاتھ میں پکڑا دیں تاکہ وہ ان پڑھ اور بدھو نہ لگے۔

گاہک نے اخبار خرید لیا۔

7۔بار بار سوال کریں

آپ کے سوال کے جواب میں اگر کوئی ''No'' کہہ دے تو آپ کہیں کہ انشاءاللہ اگلی بار۔ہر ''ناں'' کو اگلی بار میں بدل دیں۔ایک ''ناں'' کا یہ مطلب نہیں کہ آپ رک جائیں بلکہ اس کا مطلب ہے کہ ابھی نہیں،یہاں نہیں۔لہٰذا سوال کرتے رہیں۔اس وقت تک مانگو جب تک وہ چیز مل نہ جائے۔تاہم دوسرے فرد کو زچ نہ کر دیں۔لہٰذا جب بھی کوئی فرد ''No'' کہے تو آپ کہیں،''اگلی بار''۔آپ جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں اس کو حاصل کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ آپ ایک ہی بار سوال نہ کریں۔اپنے سارے سوالات کو ایک سوال میں بند نہ کر دیں۔''ناں'' کا انتظار کریں۔انکار کی توقع کریں مگر کوشش ترک نہ کریں۔کسی اور دن سوال کریں۔جب دوسرا فرد بہتر موڈ میں ہو۔جب آپ کے پاس پیش کرنے کے لیے نیا Data ہو۔زیادہ معلومات ہوں۔جب حالات بدل چکے ہوں۔جب آپ نے بہتر انداز سے سوال کرنا سیکھ لیا ہو۔جب آپ نے بہتر تعلّقات بنا لیے ہوں۔جب دوسرا فرد آپ پر زیادہ اعتماد کرنے لگے۔جب معاشی حالت بہتر ہو۔کچھ لوگ دوبارہ مان جاتے ہیں۔

اگر آپ نے زندگی میں حقیقی دولت تلاش کرنی ہے تو آپ کو اکثر مانگنے اور سوال کرنے کی ضرورت پیش آئے گی۔اسے کھیل کے طور پر لیں،اس وقت تک سوال کرتے رہیں جب تک مثبت جواب نہ ملے یا پھر تجربے کے طور پر مانگیں۔ریسرچ کے طور پر مانگیں کہ کتنی بار مانگنے کے بعد ملتا ہے۔اگر مانگنے سے کچھ مل سکتا ہے اور جاتا کچھ نہیں تو ہر ذریعے سے مانگو۔

ایک سیلز مین کو ایک چیز فروخت کرنے کے لیے سات ''ناں'' کی ضرورت ہوتی ہے۔''ناں'' کے بعد پھر سوال کریں،پھر سوال کریں۔پھر سوال کریں،کم از کم سات بار ضرور سوال کریں، سوال کرنے میں مستقل مزاج رہیں،کبھی کوشش ترک نہ کریں،کامیابی کے لیے استقامت عظیم ترین خوبی ہے اگر آپ کافی بار اور کافی بلند آواز سے کھٹکھٹائیں گے تو کوئی نہ کوئی جاگ جائے گا اور دروازہ کھل جائے گا۔

8۔اعتماد سے مانگیں

جب آپ نے یہ جان لیا کہ آپ کس لیے مانگنا چاہ رہے ہیں تو پھر یہ کام حق الیقین بیباکی اور اعتماد سے کیجیے۔اس کا مطلب یہ نہیں کہ آپ حد سے زیادہ خود اعتمادی، غرور، اور خود پسندی کا شکار ہو جائیں۔

9۔مزاحمت سے نمٹنا

مزاحمت سے نمٹنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ صبر کا دامن ہاتھ سے نہ چھوڑیں۔ایک طاقتور سوال تب طاقت ور ہوتا ہے جب آپ ''ناں'' سننے کے لیے تیار ہوں۔یقین اور اعتماد کے ساتھ کریں اور ''ناں'' سننے کے لیے تیار رہیں۔آپ جتنا ''No'' سنیں گے، درخواست قبول ہونے کے مواقع اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔

''نہیں'' سن کر خوشگوار، شائستہ اور خوش خلق رہیں۔غصے کا اظہار کر کے اپنی کشتیاں نہ جلائیں۔ ایک صاحب کو انکار کیا گیا تو اس نے کہا ''اگرچہ آپ نے مجھے منتخب نہیں کیا، تاہم میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ میں نے آپ کے ساتھ جو وقت گزارا اس کے لیے میں آپ کو بے حد داد دیتا ہوں۔ستائش کرتا ہوں۔اس کے لیے آپ کی قدر کرتا ہوں۔میں نے آپ کے ساتھ بات چیت سے بہت لطف اٹھایا، بہت استفادہ کیا اور بہت کچھ سیکھا جس کے لیے میں آپ کا بے حد شکر گزار ہوں۔میں مستقبل کی تاریخ کا انتظار کروں گا جب میں آپ کے لیے ایک مناسب فرد ہوں گا۔تاہم اگلی بار ''ہاں'' کے لیے مجھے کیا کرنا ہوگا۔مجھے کیا کرنا چاہیے۔''

ملائمت، نرمی اور بے تکلّفی سے سوال کریں، مانگیں مگر حکم نہ دیں۔آج سے سوال کرنا شروع کر دیں۔صرف ایک بار نہیں، بلکہ بار بار پوچھیں۔ایک سوال کو ایک ہفتے کے بعد پھر پوچھا جا سکتا ہے۔سوال لکھ لیں۔اس میں موثر الفاظ استعمال کریں۔سوال کو بہتر کریں۔سوال آپ کی زندگی کو بدل سکتے ہیں۔سوال کرنے والا تقریباً 90 فی صد حاصل کر لیتا ہے۔یہ ایک ایسا خطرہ ہے جو مول لیے جانے کے قابل ہے۔کامیابی اور خوشحالی کا طاقتور ترین مگر نظر انداز کیا گیا

راز، سوال کرنا ہے۔آپ مانگ کر بہت کچھ حاصل کر سکتے ہیں۔

آج ہی ترقی، تنخواہ میں اضافے اور چھٹی وغیرہ کے لیے درخواست دیں۔ایک ریسرچ کے مطابق تنخواہ میں اضافے کے لیے سوال کرنے والوں میں سے 45 فی صد خواتین اور 59 فی صد مردوں نے حاصل کر لیا۔لہٰذا آپ کی کامیابی کا امکان 50 فیصد ہے۔صرف مانگنے سے آپ کو اضافہ مل سکتا ہے۔لوگوں سے مدد اور تعاون مانگیں، ہمیشہ رعایت مانگیں۔کالج میں پروفیسر سے مدد اور رہنمائی مانگیں۔یاد رکھیں کہ بدترین کیا ہوگا؟ وہ ''ناں'' کہہ دیں گے، پھر کیا ہوا آپ نے کچھ نہیں کھویا، وہ چیز تو پہلے ہی آپ کے پاس نہ تھی۔لہٰذا مانگیں، سوال کریں، سوال، سوال اور سوال۔ان چیزوں کی لسٹ بنائیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں، گھر، سکول، کالج، یونیورسٹی اور دفتر میں۔ہر ایک کے سامنے لکھیں کہ آپ کیوں سوال نہیں کرتے، کیا خوف ہے۔پھر لکھیں کہ سوال نہ کرنے کی آپ کو کیا قیمت دینا پڑے گی۔سب کچھ لکھ لیں۔پھر سوال کریں کامیابی اور خوشگوار زندگی کے لیے آپ کو سوال کرنے کا خطرہ مول لینا ہوگا یا پھر ناکام اور ناخوشگوار ہونا ہوگا۔وہ لوگ جو سوال نہیں کرتے، وہ زندگی میں بہت سی اہم چیزوں سے محروم ہو جاتے ہیں۔

اچھی صحت

اوناسس دنیا کا امیر ترین آدمی تھا۔ یونان کے اس شہری کے تجارتی جہاز پوری دنیا میں چلتے تھے۔ کہا جاتا ہے امریکی صدر کینیڈی کی بیوہ نے صرف دولت کے لالچ میں اس سے شادی کی حالانکہ وہ اس سے عمر میں کافی چھوٹی تھی۔ آخری عمر میں وہ بیمار رہتا تھا۔ اسے دنیا کی عجیب بیماری لگی ہوئی تھی۔ وہ اپنی پلکیں خود نہیں جھپک سکتا تھا۔ اس کی آنکھوں کے پپوٹوں کے مسلز کام نہ کرتے تھے۔ چنانچہ صبح اٹھتے ہی ڈاکٹر اس کے پپوٹوں کو کھولتا اور آنکھیں کھلی رکھنے کے لیے ان پر ٹیپ لگا دیتا۔ رات کو سوتے وقت ٹیپ اُتار دی جاتی تو اس کی آنکھیں بند ہو جاتیں اور وہ سو جاتا۔ اس نے زندگی میں اپنی ہر خواہش پوری کی۔ زندگی کے آخری دنوں میں اس سے پوچھا گیا کہ اس وقت اس کی سب سے بڑی خواہش کیا ہے۔ اس نے کہا ''اپنی آنکھوں کو اپنی مرضی سے صرف ایک بار کھول لوں۔ اس کے لیے میں اپنی تمام دولت دینے کے لیے تیار ہوں۔''

آپ دنیا جہان کی کامیابیاں حاصل کر لیں، دنیا کے امیر ترین فرد بن جائیں، لیکن اگر اس سے لطف اندوز ہونے کے لیے صحت مند نہیں تو آپ کی ہر کامیابی بے معنی ہو گی۔ اچھی صحت کے بغیر تو انسان بہت سی نیکیوں سے محروم ہو جاتا ہے۔ وہ روزے نہیں رکھ سکتا۔ حج اور عمرہ نہیں کر سکتا، دنیا میں دو قسم کے افراد خوش قسمت ہیں۔ ایک وہ جو سگریٹ اور شراب نہیں پیتے۔ یہ دونوں چیزیں نہ صرف فرد کی عمومی صحت کے لیے نہایت نقصان دہ ہیں بلکہ مردانہ

قوت کو بھی بری طرح متاثر کرتی ہیں۔ دوسرے وہ افراد جو ورزش کرتے ہیں۔ صحت کے حوالے سے مشہور امریکی مزاح نگار مارک ٹوئین نے بہت شاندار بات کہی ''اگر آپ صحت مند رہنا چاہتے ہیں تو وہ چیزیں کھائیں جو آپ کھانا نہیں چاہتے مثلاً سبزیاں اور وہ کریں جو آپ کرنا نہیں چاہتے مثلاً ورزش۔''

کامیاب لوگ صحت مند لوگ ہوتے ہیں۔ بھرپور کامیابی کے لیے انسان کو بھرپور محنت کی ضرورت ہوتی ہے اور بھرپور محنت کے لیے آپ کو بھرپور توانائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ بھرپور توانائی کے لیے آپ کو متوازن غذا، ورزش، آرام اور تفریح وغیرہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ ریسرچ سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ جسمانی طور پرفٹ لوگوں کی ذہنی صحت اچھی اور جذباتی صحت متوازن ہوتی ہے۔ یہ لوگ عموماً پُراعتماد، پُرسکون اور مطمئن ہیں۔ ایسے لوگ مسائل کو بہتر طور پر حل کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔

متوازن خوراک

اچھی صحت کے لیے ضروری ہے کہ آپ کی خوراک متوازن ہو۔ اس میں پروٹین (لحمیات) کاربوہائیڈریٹس (نشاستہ)، چکنائی (Fats)، معدنیات (Minerals) اور وٹامن وغیرہ شامل ہوں۔ لحمیات کی زیادہ مقدار گوشت، انڈے، دودھ، کلیجی، مچھلی اور دودھ سے حاصل ہوتی ہے۔ نشاستہ کی زیادہ مقدار چینی، گڑ، شکر، دودھ، مٹھائی، چاکلیٹ، شہد، آٹا، کھجور، مکئی کے بھنے ہوئے دانوں، گیہوں کی روٹی، ڈبل روٹی اور گنے کے رس میں ہوتی ہے اور چکنائی کی زیادہ مقدار مندرجہ ذیل چیزوں سے حاصل کی جا سکتی ہے: گھی، کھانے کا تیل، چربی، مکھّن، چاکلیٹ، مونگ پھلی، ملائی وغیرہ۔

ہمارے ہاں عموماً رواج ہے کہ ہر فرد ہمیشہ ناشتے میں ایک ہی چیز کھاتا ہے۔ یہ کسی بھی لحاظ سے صحت مند رویہ نہیں۔ ہر کھانے میں ورائٹی ہونی چاہیے خصوصاً ناشتہ ہمیشہ ایک جیسا نہ ہو، اس میں ادل بدل ہو۔ کبھی پراٹھا، کبھی خشک روٹی، کبھی ڈبل روٹی، اسی طرح کبھی آملیٹ، کبھی فرائی

انڈا، کبھی آلو انڈے، کبھی سبزی، کبھی گوشت کا سالن، اور کبھی کبھار حلوہ پوری استعمال کی جائے۔

ماہرین کا خیال ہے کہ ناشتہ بھرپور ہونا چاہیے کیونکہ آپ نے سارا دن بھرپور کام کرنا ہوتا ہے۔ ایک ریسرچ سے معلوم ہوا کہ وہ بچے جو بھرپور ناشتہ کرتے ہیں ان کی سکول میں کارکردگی بہت اچھی ہوتی ہے۔ وہ بچے جو ناشتہ نہیں کرتے وہ سکول جا کر غیر معیاری چیزیں کھا کر مختلف بیماریوں کا شکار ہو جاتے ہیں۔ بدقسمتی سے ہمارے بہت سے بچے بچیاں ناشتہ کرتے ہی نہیں یا بہت ہی معمولی۔ ناشتے میں اگر دودھ یا فریش جوس کا ایک گلاس شامل کر لیا جائے تو بہت اچھی بات ہوگی۔ ناشتے میں بغیر ملائی کے دہی کا استعمال بھی مفید ہے۔ دوپہر اور رات کا کھانا کم کھایا جائے۔ کھانے میں بڑا گوشت، ڈیری (دودھ) کی چیزیں، مٹھائی، تلی ہوئی چیزیں اور چکنائی کا استعمال کم کیا جائے۔ چکن، مچھلی اور سبزیاں زیادہ استعمال کی جائیں، دوپہر کے کھانے میں پروٹین زیادہ لی جائے۔ جسمانی صحت کے لیے تازہ پھل کھانا بہت ضروری ہیں۔ پھل وہ کھائیں جن میں پانی زیادہ ہو جیسے کنوں، مالٹا، آم، خربوزے اور تربوز وغیرہ۔ پھل کو کسی کھانے کے ساتھ نہ کھایا جائے۔ پھل ہمیشہ خالی پیٹ کھایا جائے، یہ صحت کے لیے زیادہ مفید ہے۔

ماہرین کا خیال ہے کہ ہمیں پانی کا زیادہ استعمال کرنا چاہیے، ایک دن میں کم از کم دس گلاس پانی پینا چاہیے۔ خصوصاً صبح اٹھتے ہی نہار منہ، دو گلاس پانی پینا معدے کی کئی بیماریوں کے لیے شفا ہے۔ بہتر ہے کہ پانی ہمیشہ کھانے سے پہلے پیا جائے یا پھر درمیان میں۔ کھانے کے فوراً بعد پانی پینے کی عادت کو ترک کر دیں۔ اچھی صحت کے لیے کھانے کے اوقات کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔ ناشتہ صبح سویرے کیا جائے۔ ہمارے ہاں اکثر گھروں میں ناشتہ، دس گیارہ بجے کیا جاتا ہے۔ دوپہر کا کھانا 2 بجے تک کھا لینا چاہیے اور رات کا کھانا لازماً مغرب کے فوراً بعد کھا لیا جائے۔ سارے ترقی یافتہ ملکوں میں کھانے کے یہی اوقات ہیں۔ خصوصاً رات کا کھانا مغرب کے وقت کھا لیا جاتا ہے۔ اس طرح سونے تک کافی حد تک کھانا ہضم ہو چکا ہوتا ہے۔

بدقسمتی سے ہمارے ہاں رات کا کھانا 11,10 بجے کھایا جاتا ہے۔ اس کے بعد لوگ جلد سونے کے لیے بستر پر چلے جاتے ہیں جس کی وجہ سے پیٹ میں چربی جمع ہو جاتی ہے۔ دن میں تین بار پیٹ بھر کر کھانا کی بجائے چار پانچ بار تھوڑا تھوڑا کھانا صحت کے لیے زیادہ مفید ہے۔ حضور صلی اللہ علیہ والہ وسلم کا ارشاد ہے کہ کھانا ہمیشہ بھوک رکھ کر کھایا جائے۔

تین سفید چیزیں صحت کے لیے زہر ہیں۔ چنانچہ نمک، چینی، اور میدے کا استعمال کم کیا جائے۔ اسی طرح بیکری کی چیزیں بسکٹ، کیک، پیسٹریاں، آئس کریم، ڈبل روٹی اور Mayonnaise کا استعمال بھی کم سے کم کیا جائے، نہ کیا جائے تو زیادہ اچھا ہے۔ غصے کی حالت میں کھانا نہ کھایا جائے، یہ بدہضمی اور السر کا سبب بنتا ہے۔

بہتر ہے کہ آپ وہی خوراک استعمال کریں جو اولمپک کے کھلاڑی کرتے ہیں۔ یہ لوگ پھل، سبزیاں، بغیر چھنا آٹا، مچھلی، چکن کا زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ میدے، چینی اور نمک کا کم استعمال کرتے ہیں۔ روزانہ کم از کم آٹھ گلاس پانی پیتے ہیں، اور صحت مند رہتے ہیں۔

صحت کا گول سیٹ کریں کہ آپ نے انشاءاللہ کم از کم 80 سال زندہ رہنا ہے۔ مگر زندہ رہنے کا کوئی مقصد بھی ضرور ہو۔ اگر آپ زیادہ عرصہ زندہ رہنا چاہتے ہیں یا آپ کو لمبی عمر کی آرزو ہے تو نوجوانوں کی طرح سوچیے۔ تصور کریں کہ آپ نوجوان اور صحت مند ہیں۔ جسم کو ریلیکس کر کے بخشن دیں کہ آپ صحت مند ہیں۔ اللہ تعالیٰ سے لمبی عمر کی دعا بھی کریں۔ پھر اس کے لیے منصوبہ بندی کریں جس میں متوازن غذا، وزن کو کنٹرول کرنا اور روزانہ ورزش ضرور شامل ہو۔ لمبی عمر کے لیے آپ کا جسمانی اور ذہنی لحاظ سے صحت مند ہونا بہت ضروری ہے۔ عموماً دیکھا گیا ہے کہ وہ لوگ جو متوازن خوراک کھاتے ہیں، شراب اور سگریٹ سے پرہیز کرتے ہیں، ہفتے میں کم از کم تین دن ورزش کرتے ہیں ایسے لوگ نہ صرف جسمانی اور ذہنی لحاظ سے صحت مند ہوتے ہیں بلکہ ان کی عمریں بھی طویل ہوتی ہیں۔ اس طرح وہ اللہ تعالیٰ کے بندوں کی زیادہ خدمت کر سکتے ہیں۔

نیند

اچھی صحت کے لیے متوازن غذا، شراب سگریٹ نوشی سے پرہیز، اور ورزش کے علاوہ آرام کی بھی سخت ضرورت ہے۔ آرام میں دو چیزیں شامل ہیں۔ 1۔ نیند 2۔ تفریح۔ اچھی صحت کے لیے بھرپور نیند بے حد ضروری ہے۔ آپ کی نیند ہر صورت پوری ہونی چاہیے۔ اکثر لوگوں کی نیند سات آٹھ گھنٹوں میں پوری ہو جاتی ہے۔ رات کی نیند کے علاوہ دن میں پندرہ بیس منٹ کا قیلولہ بھی فرد کی توانائی کے لیے بہت مفید ہے۔ اس سے آپ رات کے کام کے لیے تازہ دم ہو جاتے ہیں اور اس طرح تھوڑے وقت میں زیادہ کام کر سکتے ہیں۔

نیند لانے کے لیے مندرجہ ذیل باتیں معاون ثابت ہوتی ہیں:

- سونے سے تین گھنٹے قبل سگریٹ، چائے اور کافی نہ پی جائے۔
- سونے سے قبل گرم دودھ پی لیں، گرم پانی سے غسل کر لیں۔
- روزانہ شام کے وقت تھکا دینے والی کوئی ورزش کریں۔
- اپنے بستر کو آرام دہ بنائیں، کمرے کو روشنی اور شور وغل سے بچائیں۔
- سوتے وقت ٹی وی نہ دیکھیں، اور نہ ہی مطالعہ اور باتیں کریں، البتہ اگر ٹی وی اور مطالعہ سونے میں مدد دیتے ہیں تو پھر کوئی حرج نہیں۔ بہت سے لوگوں کو کتاب پکڑتے ہی نیند آ جاتی ہے۔
- بستر پر لیٹنے سے ایک گھنٹہ پہلے جسمانی اور ذہنی سرگرمیاں کم کر دیں۔
- سونے سے پہلے نہ کچھ کھائیں نہ پئیں، بدہضمی اور بھرا ہوا پیٹ آپ کو سونے نہ دے گا۔
- سوتے وقت خوشگوار اور پُرسکون موسیقی سنیں۔
- سوتے وقت مسائل کے بارے میں نہ سوچیں، اس سے نیند اچاٹ ہو جاتی ہے۔
- خوشگوار اور سکون دینے والے خیالات ذہن میں لائیں، خوشی اور سکون کے بارے میں سوچیں۔ حسین اور پُرسکون مناظر، پہاڑ، آبشار اور چراہ گاہ وغیرہ کا تصور کریں۔

سانس کی مشق

اچھی صحت کے لیے اچھا دورانِ خون بہت ضروری ہے۔ اچھے دورانِ خون کے لیے ورزش کے علاوہ سانس کی مشق بہت مفید ہے۔ اس کے لیے آرام سے کسی جگہ پر بیٹھ جائیں، لیٹ بھی سکتے ہیں ایک گنیں اور ناک سے ایک لمبا سانس لیں۔ اب سانس کو روک لیں اور دل میں چار تک گنیں۔ پھر دو تک گن کر منہ کے ذریعے سانس کو آہستہ آہستہ چھوڑ دیں۔ اس طرح دس لمبے سانس لیں۔ جب خوب مشق ہو جائے تو پھر اپنے آپ کو بے آرام کیے بغیر اس مشق کو دوگنا کر لیں۔ یعنی ایک کی بجائے دو تک گنتی گن کر ناک سے آہستہ آہستہ لمبا سانس لیں پھر آٹھ کی گنتی تک روکے رکھیں اور پھر چار تک گنتے ہوئے سانس کو منہ سے آہستہ آہستہ خارج کریں۔ اس طرح دس لمبے سانس لیں۔ یہ مشق دن میں تین بار صبح، دوپہر اور شام کو کریں۔

ورزش

ورزش نہ صرف جسمانی بلکہ ذہنی صحت کے لیے بھی بہت مفید اور ضروری ہے۔ کسی نے خوب کہا ہے کہ کھیل کا ایک گراؤنڈ کئی سکولوں سے بہتر ہے۔ وہ قومیں جو باقاعدہ ورزش کرتی ہیں ان کی مجموعی صحت بہت بہتر ہوتی ہے۔ بیماری کم اور عمر طویل ہوتی ہے۔ ایسے لوگ ذہنی طور پر بھی چاک و چوبند ہوتے ہیں۔ ورزش دو طرح کی ہوتی ہے ایک وہ جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں دوسری وہ جو صرف ورزش ہوتی ہے مگر اس سے لطف اندوز نہیں ہوتے۔ ورزش کے لیے مندرجہ ذیل کھیل کھیلے جا سکتے ہیں۔ باسکٹ بال، فٹ بال، سکاش، ہاکی، بیڈمنٹن، والی بال، ٹینس، ٹیبل ٹینس اور تیراکی وغیرہ۔ کرکٹ میں زیادہ ورزش نہیں ہوتی۔ اس میں صرف تین چار لوگوں کی ورزش ہوتی ہے۔ اس میں وقت کا بہت ضیاع ہوتا ہے۔ ایک میچ کئی کئی دن چلتا ہے۔ کرکٹ وقت گزارنے کا ایک اچھا ذریعہ ہے۔ اس کے گراؤنڈ کے لیے جگہ بھی بہت درکار ہے۔ غریب اور ترقی پذیر ملکوں کے لیے یہ مہلک ہے۔ پاکستان کے لیے باسکٹ بال بہترین کھیل ہے جس میں تھوڑی جگہ، تھوڑے سے وقت میں زیادہ لوگ ورزش کر سکتے ہیں، اس کے علاوہ رسہ کودنا، اور جاگنگ سے بھی اچھی ورزش ہو جاتی ہے۔ خواتین

کے لیے واک اور بوڑھوں کی واک ،ٹیبل ٹینس اور بلیئرڈ سے اچھی ورزش ہو جاتی ہے۔ایک میل واک سے ایک میل دوڑنے کے برابر کلوریز صرف ہوتی ہیں ۔ واک بھی دوران خون بڑھاتی ہے۔دل اور خون کی کارکردگی میں اضافہ کرتی ہے، بی پی اور ذہنی دباؤ کو کم کرتی ہے۔ واک بھوک کو بھی کم کرتی ہے۔کھیل جس سے آپ لطف اندوز ہوں، ورزش کا بہترین ذریعہ ہے۔بہتر ہے کہ ورزش ایک گھنٹے کے لیے روزانہ یا کم از کم ہفتے میں تین دن ضرور کی جائے۔ روزانہ تیس منٹ بھی مفید ہے۔کھانے کے فوراً بعد ورزش نہ کی جائے۔کم از کم دو گھنٹوں کے بعد کی جائے۔ ورزش میں ورائٹی ہو تو زیادہ بہتر ہے۔کبھی واک ،کبھی کھیل، کبھی تیراکی وغیرہ۔اس طرح جسم کے تمام مسلز مضبوط ہوتے ہیں۔ باقاعدہ ورزش سے مندرجہ ذیل فوائد حاصل ہوتے ہیں:

1۔ ورزش سے آپ کی سونے کی عادت بہتر ہو جاتی ہے۔
2۔ ورزش سے آپ کی توانائی میں اضافہ ہوتا ہے۔
3۔ ورزش فرد کے اعتماد میں اضافہ کرتی ہے۔
4۔ ورزش سے ذہنی تناؤ اور پریشانی میں کمی واقع ہوتی ہے اور آپ زیادہ تخلیقی ہوتے ہیں۔
5۔ ورزش تصور ذات کو بہتر کرتی ہے۔
6۔ ورزش سے اندرونی زخموں کے خلاف قوت مدافعت حاصل ہوتی ہے۔
7۔ ورزش کرتے ہوئے ہم اپنے مسائل کو بھول جاتے ہیں۔
8۔ ورزش سے آپ کے بدن کے خطوط بہتر ہوتے ہیں۔
9۔ ورزش کرنے والے بچوں کی تعلیمی کارکردگی بہتر ہوتی ہے۔
10۔ ورزش سے معدے کی خرابیاں دور ہوتی ہیں۔
11۔ ورزش سے مسائل حل کرنے کی صلاحیت میں اضافہ ہوتا ہے۔
12۔ ورزش سے وزن میں کمی ہوتی ہے۔
13۔ ورزش موڈ کو بہتر کرتی ہے۔
14۔ ورزش سے آپ کا اپنا تاثر بہتر ہوتا ہے۔
15۔ ورزش آپ کو بہت سی بیماریوں سے بچاتی ہے۔

16۔ ورزش سے آپ کی عمر لمبی ہوتی ہے۔

بدقسمتی سے ہمارے مذہبی، سیاسی لیڈر اور اہل علم و دانش میں سے اکثر ورزش نہیں کرتے۔

توانائی کی بحالی

اگر آپ اپنے اندر توانائی کی کمی محسوس کریں تو مندرجہ ذیل پر عمل کریں:

1۔ اپنے کام کی رفتار کو کچھ کم کریں۔غیر ضروری کام کو ملتوی کریں۔کوئی نیا کام اس وقت تک شروع نہ کریں جب تک پرانے ختم نہ کر لیں۔
2۔ اپنے شیڈول کو متوازن کریں۔اوقات کار بدلیں ۔ کچھ کاموں کے وقت کا دورانیہ بدلیں۔کم یا زیادہ کر کے دیکھیں۔ورائٹی زندگی کے لیے بہت اہم ہے۔
3۔ زیادہ سوئیں، زیادہ آرام کریں، چند دن میں توانائی بحال ہو جائے گی۔
4۔ لوگوں سے مدد لیں ۔ سارے کام خود نہ کریں ۔ دوسروں سے مدد لیں ۔کوئی بھی فرد سارے کام خود نہیں کر سکتا۔
5۔ کام کے دوران وقفہ کریں۔ ہر دو گھنٹے کے بعد پانچ تا پندرہ منٹ کا وقفہ کریں۔کمرے میں واک کریں ۔ ہفتہ وار چھٹی میں بھرپور تفریح کریں۔اس طرح تھوڑی دیر کے لیے اپنے کام سے ذہنی طور پر دور ہو جائیں۔اس سے حیران کن نتائج برآمد ہوں گے۔
6۔ عام زندگی کی روٹین میں قدرے سست رفتار ہو جائیں۔سکون سے سوچیں، آہستہ چلیں۔آہستہ گفتگو کریں،تفریح کریں۔
7۔ روزانہ کے ذہنی دباؤ کا خاتمہ کرنے کے لیے قیلولہ کریں۔موسیقی سنیں، ورزش کریں، کسی اچھے ہابی سے لطف اندوز ہوں۔گھر والوں کو وقت دیں۔
8۔ خوراک کا دھیان رکھیں، متوازن غذا لیں۔ چائے اور کافی کم لیں۔
9۔ زیادہ ورزش کریں۔ ورزش کی وجہ سے ایک ہارمون Endorphins زیادہ نکلتا ہے جو فرد کو فطری طور پر خوشی اور سکون دیتا ہے۔اس سے اگلے ایک تا تین گھنٹوں کے لیے توانائی اور تخلیقی صلاحیتوں میں اضافہ ہوتا ہے۔

10۔ ایک اصول کو ہمیشہ ذہن میں رکھیں کہ جسمانی تھکاوٹ ہو تو ذہنی کام کریں۔ پسندیدہ کتاب پڑھیں، سکون آور موسیقی سنیں، لطیفے پڑھیں یا سنیں اور اگر ذہنی تھکاوٹ محسوس ہو تو جسمانی کام کریں، خصوصاً پسندیدہ کھیل یا ہابی سے لطف اندوز ہوں۔

پانچ منٹ کی تفریحی سیر

اگر آپ زندگی کی جدوجہد اور پریشانیوں سے تھک چکے ہیں یا تنہائی اور اداسی محسوس کرتے ہیں تو روزانہ پانچ منٹ کی تفریحی سیر کریں۔ اس کے لیے یہ مشق کریں۔ آرام سے کسی جگہ لیٹ جائیں، بیٹھ بھی سکتے ہیں۔ جسم کو ریلیکس کریں، ڈھیلا چھوڑ دیں۔ دس لمبے سانس لیں۔ سانس ناک سے لیں اور آہستہ آہستہ منہ سے خارج کریں۔ آنکھیں بند کر لیں۔ کسی خوبصورت اور سکون دینے والی چیز کا تصور کریں۔ پہاڑوں کے درمیان ایک خوبصورت سرسبز چراگاہ کا تصور کریں، شہر کے ہنگاموں اور شور شرابے سے دور کسی خوبصورت جگہ کا تصور، تفریحی سیر یا کسی فطری منظر کا تصور۔ پرندوں کی خوبصورت آوازوں کا تصور، بہتے ہوئے، گنگناتے ہوئے چشموں اور ندی نالوں کا تصور، خوبصورت بادلوں، آسمان اور پہاڑوں پر سائے کا تصور۔ کراچی کے ساحل سمندر، نتھیا گلی، کاغان میں سری، پائے، لالہ زار، اور جھیل سیف الملوک کا تصور۔ شمالی علاقہ جات میں نانگا پربت، فیری میڈو، نلتر اور ہنزہ کا تصور کیا جا سکتا ہے۔ ان تصورات میں آپ اپنی مرضی کا کوئی تصور شامل کر سکتے ہیں۔ ان میں کوئی تبدیلی کر سکتے ہیں۔ مثلاً جھیل سیف الملوک کے کنارے، اونچے اونچے درختوں کا تصور کر سکتے ہیں۔ آپ کی پانچ منٹ کی ذہنی تفریحی سیر آپ کو پُرسکون کر دے گی۔ ذہنی سکون کے علاوہ اس سے آپ کو جسمانی توانائی بھی ملے گی۔ ہر رات سوتے وقت یا صبح دن کا آغاز کرتے وقت یہ مشق کی جائے۔ دونوں اوقات میں کی جائے تو کیا کہنے۔ قہقہے لگانے سے بھی انسان کو زبردست توانائی اور خوشی ملتی ہے۔

ذہنی صحت

جسمانی صحت کے ساتھ ذہنی صحت بھی بہت ضروری ہے۔ ذہنی توانائی کا عظیم ترین ذریعہ

جسمانی سرگرمی ہے۔ ورزش، تفریح اور آرام ذہنی صحت کے لیے بہت مفید ہے۔ اس سے ذہنی دباؤ کم ہوتا ہے اور فرد تازہ دم ہو جاتا ہے۔ ذہنی دباؤ کو دور کرنے کے لیے ورزش اور تفریح زیادہ موثر ہیں۔ اس کے علاوہ ذہنی نشوونما کے لیے مطالعہ بے حد ضروری ہے۔ اچھی نظم اور نثر کے علاوہ سوانح عمری، تاریخ، تحریک پیدا کرنے والی (Inspirational, Motivational) اور Self help کتب کا مطالعہ بہت مفید ہے۔ ترقی یافتہ ممالک میں کامیاب لوگ ایک سال میں 12 تا 26 کتب تک پڑھتے ہیں۔ ایسی کتب کے مطالعے سے آپ پُرجوش ہوتے ہیں اور آپ کو بہت سے نئے آئیڈیے ملتے ہیں۔

اچھی ذہنی صحت کے لیے ضروری ہے کہ آپ کی سوچ مثبت ہو۔ منفی سوچوں سے بچیں، انھیں ترک کر دیں۔ ہمیشہ مثبت سوچیں۔ منفی سوچ، ذہنی اور جسمانی صحت کو بری طرح متاثر کرتی ہے جس سے فرد کی توانائی کا لیول کم ہو جاتا ہے۔ منفی اور تخریبی سوچ، احساسات اور عقائد بہت سی جسمانی اور نفسیاتی بیماریوں کا سبب بنتے ہیں۔ اگر آپ بیمار ہیں تو بیماری کی بجائے صحت کا سوچیں۔ اس سے آپ اپنے دماغ کو منفی سے مثبت میں بدل دیں گے۔ پریشان ہیں تو خوشی کا سوچیں۔ خوش رہیں، اس کے لیے خوشی والا باب پڑھیں۔

آرام اور تفریح

جسمانی اور ذہنی صحت کے لیے آرام اور تفریح بے حد ضروری ہے۔ بدقسمتی سے ہم نہ کام کرتے ہیں اور نہ ہی ورزش اور تفریح کرتے ہیں۔ ہفتے میں ایک پورا دن کام نہ کریں بلکہ مکمّل آرام اور تفریح کریں۔ تفریح بھی بہت زیادہ تھکا دینے والی نہ ہو۔ ہر دو ماہ بعد دو تین چھٹیاں کریں۔ ہر سال دو ہفتوں کی تفریحی سیر کریں۔ تفریح کے لیے مندرجہ ذیل سے لطف اندوز ہوا جا سکتا ہے:

- اہل خانہ کے ساتھ ہنسیں اور وقت گزاریں۔
- بچوں کے ساتھ کھیلیں، لڈو اور کیرم بورڈ وغیرہ۔
- بغیر مقصد اور بغیر لسٹ شاپنگ کے لیے جائیں۔ ونڈو شاپنگ کریں۔
- کسی منظر کو پینٹ کریں۔

- O کیلی گرافی کریں۔
- O نئی زبان سیکھیں۔
- O لان میں بیٹھ کر صرف تتلیوں کو دیکھیں۔
- O ایک بلاک کا چکر لگائیں۔
- O ایسی کتاب کا مطالعہ کریں جسے پڑھنے کی ہمیشہ خواہش رہی۔
- O کتاب لکھیں۔
- O اپنی بیوی/خاوند کو محبّت بھرا خط لکھیں۔
- O فطری مناظر کی تصویریں لیں۔
- O شہر کو Explore کریں۔
- O کسی دوست کے ساتھ ناشتہ یا لنچ کریں۔
- O دو گھنٹے بغیر کسی مقصد اور بغیر کسی احساس جرم اور شرمندگی کسی سٹور میں گزاریں۔
- O سیر کریں۔
- O سائیکل چلائیں۔
- O پکنک منائیں۔
- O دوستوں کے ساتھ کیرم بورڈ اور تاش کھیلیں۔
- O خیالی پلاؤ پکائیں، ہوائی قلعے تعمیر کریں۔
- O کوئی اچھی فلم اور ڈرامہ دیکھیں۔
- O ہابی سے لطف اندوز ہوں۔
- O دوستوں کے ساتھ گپ شپ لگائیں۔
- O 15 منٹ کے لیے خاموشی سے کسی پرسکون جگہ بیٹھ جائیں اور غور و فکر کریں۔
- O روزانہ 30 منٹ کے لیے خاموش بیٹھ جائیں، کچھ نہ کریں، نہ اخبار پڑھیں نہ ٹی وی دیکھیں۔ کچھ بھی نہ کریں۔

ذہنی دباؤ سے نمٹنے کی صلاحیت

کامیابی اور خوشحالی کا سفر کبھی آسان نہیں ہوتا۔ یہ عروج اور بلندی کا سفر ہے اور چڑھائی کبھی آسان نہیں ہوتی۔ اگر یہ سفر آسان ہوتا تو ہر تن آسان فرد بھی کامیاب ہوتا۔ کامیابی کا راستہ مسائل اور مشکلات سے پٹا پڑا ہے۔ اس سفر میں انسان کو جگہ جگہ گڑھوں اور کھائیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ہر کامیاب فرد پریشانیوں اور ناکامیوں کا شکار ہوتا ہے۔ اس کے بہت سے اندازے غلط ثابت ہو جاتے ہیں۔ اس کے سارے فیصلے درست نہیں ہوتے جس کی وجہ سے کامیاب لوگوں کو اکثر ذہنی دباؤ کا سامنا رہتا ہے۔ کامیابی اور ذہنی دباؤ (Stress) لازم و ملزوم ہیں۔ کامیاب لوگ ذہنی دباؤ کا بہتر طور پر مقابلہ کرتے ہیں۔ اگر وہ اس ذہنی دباؤ کا مقابلہ نہ کر سکیں تو وہ نہ صرف ناکام ہو جائیں بلکہ اپنی صحت سے بھی ہاتھ دھو بیٹھیں۔

شدید اور مسلسل ذہنی دباؤ انسان کی ذہنی اور جسمانی صحت کے لیے تباہ کن ہے۔ 50 تا 80 فی صد جسمانی بیماریوں کی وجہ یہی دباؤ ہوتا ہے۔ ذہنی دباؤ کی وجہ سے فرد کی قوت مدافعت کم ہو جاتی ہے جس کی وجہ سے فرد اکثر مختلف بیماریوں کا شکار رہتا ہے۔ نفسیاتی بیماریوں کی سب سے بڑی وجہ ذہنی دباؤ ہوتا ہے۔ مسلسل اور شدید ذہنی دباؤ مختلف بیماریوں کا سبب بنتا ہے، جن میں اہم درج ذیل ہیں:

دل کے امراض، کینسر، جوڑوں کے درد، دمہ، معدے کی مختلف بیماریاں خصوصاً السر، خون کا

بلند دباؤ، شوگر، کمر درد، سر درد، گیس، وزن میں کمی۔ بعض جلدی بیماریاں، کولیسٹرول میں اضافہ، الرجی، نزلہ، پٹھوں میں تناؤ، تشویش و اضطراب، ڈیپریشن، لکنت اور بولنے کے دوسرے مسائل وغیرہ۔

حل

ذہنی دباؤ کا مقابلہ، ذہنی صحت کا ایک بہت اہم مسئلہ ہے۔ مختلف لوگ مختلف طریقوں سے ذہنی دباؤ کا مقابلہ کرتے ہیں۔ کچھ لوگ شراب میں پناہ ڈھونڈتے ہیں۔ کچھ دوسرے کسی نہ کسی نشہ آور چیز کا سہارا لیتے ہیں۔ ایک بڑی تعداد سکون آور ادویات استعمال کرتی ہے۔ مغربی ممالک میں 40 فی صد لوگ سکون آور ادویات کا استعمال کرتے ہیں۔ مگر یہ طریقے ذہنی دباؤ کا مقابلہ کرنے کے منفی اور مہلک طریقے ہیں۔ ہم آپ کو مثبت، صحت مند اور بہت موثر طریقے بتائیں گے جن کی مدد سے ذہنی دباؤ کا مقابلہ زیادہ بہتر طور پر کیا جا سکتا ہے۔ ذہنی دباؤ پر کنٹرول حاصل کرنا دراصل کامیابی حاصل کرنا ہے۔

1۔ روزمرہ ذہنی دباؤ کا مقابلہ کرنے کا بہترین ذریعہ ورزش ہے خصوصاً اچھل کود والی ورزش، اتھلیٹکس، جاگنگ حتیٰ کہ پیدل چلنا بھی مفید ہے۔ اگر پسندیدہ کھیل کھیلا جائے تو سب سے بہتر۔ بہتر ہے کہ ورزش روزانہ ایک گھنٹے کے لیے کی جائے، یا کم از کم ہفتے میں تین بار ضرور کی جائے۔

2۔ ہر روز اپنی کسی ہابی سے لطف اندوز ہونا ذہنی دباؤ سے نمٹنے کا ایک بے حد موثر طریقہ ہے جو کہ جسم اور ذہن دونوں کو فریش کرتا ہے۔

3۔ کامیابی کے لیے جتنا کام ضروری ہے اتنا ہی آرام بھی ضروری ہے۔ روزمرہ ذہنی دباؤ کو دور کرنے کے لیے ہر روز مکمّل آرام کرنا چاہیے۔ عموماً مکمّل آرام کے ساتھ سات، آٹھ گھنٹے کی نیند ضروری ہے۔ لہٰذا ہر روز اپنی نیند کو پورا کریں۔ بعض لوگ چھ سات گھنٹے سو کر بھی مکمّل طور پر تازہ دم ہو جاتے ہیں۔ اولمپک کھلاڑی، اولمپکس شروع ہونے سے قبل مکمّل آرام کرتے ہیں۔ ہر ہفتہ میں ایک دن آرام اور تفریح کے لیے رکھیں۔ تفریح سے مراد یہ نہیں کہ سارا دن وی سی آر دیکھتے رہیں۔ اس قسم کی زیادہ تفریح جسم

اور ذہن کو تھکا دینے والی ہوتی ہے۔ اس کی بجائے چند گھنٹوں کے لیے شور شرابے سے محفوظ کسی پُرسکون اندھیرے کمرے میں لیٹ جائیں۔ ذہن کو خالی کر لیں۔ اس کے علاوہ اپنی پسند کا کوئی کام کریں۔ کوئی کتاب، میگزین پڑھیں، کسی پارک میں چلے جائیں۔ دوست احباب سے ملیں، کسی خوبصورت ریسٹورنٹ میں کھانے سے لطف اندوز ہوں۔ زیادہ جسمانی اور ذہنی محنت کرنے والوں کو سال میں لازماً ایک ہفتے کے لیے مکمّل آرام کرنا چاہیے۔ کسی پہاڑی علاقے میں چلے جائیں مگر سارا دن سیاحت میں مصروف نہ رہیں بلکہ دن کا زیادہ حصہ آرام کرنے میں گزاریں۔ اس کے علاوہ روزانہ کام کے دوران ہر دو گھنٹے کے بعد کام چھوڑ کر انگڑائی لیں۔ آنکھیں بند کر کے جسم کو ڈھیلا چھوڑ دیں۔ آہستہ آہستہ لمبے اور گہرے سانس لیں۔ تصور میں کسی خوبصورت جگہ جائیں۔ اس سب کے لیے پانچ منٹ کافی ہیں۔

4۔ ہنسی علاجِ غم ہے۔ ذہنی دباؤ کو کم کرنے کے لیے ماضی کے پُر مذاق واقعات کو یاد کریں۔ یہ کوئی لطیفہ ہو سکتا ہے، کوئی مزاحیہ ڈرامہ یا فلم۔ اس کے بارے میں سوچیں، اور پھر خوب دل کھول کر ہنسیں۔ معمولی مزاحیہ بات پر قہقہہ لگا کر ہنسیں۔ قہقہہ لگانا جسم کے اندر کی جاگنگ ہے۔ یعنی اس سے جسم کے اندر اعضاء کی ورزش ہوتی ہے۔ اس سے بلڈ پریشر کم ہوتا ہے، نبض کی رفتار سست ہو جاتی ہے۔ دماغ کی طرف خون کی گردش میں اضافہ ہوتا ہے۔ تخلیقی صلاحیتوں میں اضافہ ہوتا ہے۔ انرجی میں اضافہ ہوتا ہے۔ توجہ میں اضافہ ہوتا ہے، فرد کو طاقت کا احساس ہوتا ہے اور ذہنی دباؤ میں کمی ہوتی ہے۔ اس کے لیے مزاحیہ کتب مثلاً ''بجنگ آمد'' اور لطیفے پڑھیں یا سنیں۔ مزاحیہ فلمیں، ڈرامے اور ٹی وی پروگرام دیکھیں۔

حرفِ آخر

کامیاب لوگ وہ کام کرتے ہیں جو ناکام نہیں کرتے۔کامیابی کے چند اُصول ہیں ہر کامیاب فرد شعوری یا غیر شعوری طور پر انہی اصولوں پر عمل کرتا ہے۔گذشتہ صدی میں بہت سے ماہرین نے سالہا سال کی محنت اور تحقیق کے بعد ان اصولوں کی شناخت کی اس طرح دنیا کو پہلی بار علم ہوا کہ لوگ دنیا میں کامیاب کیوں ہوتے ہیں اور ناکامی کی وجوہات کیا ہیں۔ان اصولوں کا تفصیلی ذکر ہم اپنی کتاب'' کامیابی اور خوشحالی .... آپ کا مقدر ہے'' میں کر چکے ہیں۔ان اصولوں کی مدد سے آپ بھی شاندار کامیابیاں اور خوشحالی حاصل کر سکتے ہیں۔ یہ کتاب آپ کی کامیابی کے سفر کو آسان کردے گی۔

اگرچہ کوئی بھی فرد ان اصولوں کے بغیر کامیاب نہیں ہوسکتا،مگر صرف ان اصولوں کا جاننا کافی نہیں۔کامیاب افراد کے اندر کچھ شخصی خوبیاں ہوتی ہیں جن کے بغیر کامیابی کا سفر طے نہیں کیا جاسکتا۔اب آپ نہ صرف ان خوبیوں سے آگاہ ہو چکے ہیں بلکہ بہت سے ایسے طریقے بھی جان چکے ہیں جن کی مدد سے آپ یہ خوبیاں اپنے اندر پیدا کر سکتے ہیں۔آپ کے اندر یہ خوبیاں جتنی زیادہ ہوں گی آپ کی کامیابیاں بھی اتنی ہی زیادہ اور عظیم ہوں گی۔لیکن اگر آپ ان خوبیوں سے محروم رہیں گے تو آپ بڑی کامیابیوں سے بھی محروم ہوں گے۔

اُمید ہے کہ آپ پہلے ہی ان خوبیوں کے مالک ہوں گے۔اگر آپ میں یہ ساری خوبیاں

موجود نہیں تو ان کو ہمارے بتائے گئے طریقوں کی مدد سے تھوڑی محنت سے پیدا کیا جا سکتا ہے۔اس کے لیے سب سے پہلے ایک کاغذ پر لکھیں کہ آپ کے اندر ان میں سے کون سی خوبیاں پہلے ہی موجود ہیں۔ پھر لکھیں کہ کون سی خوبیاں موجود نہیں یا ان کو بہتر کرنے کی ضرورت ہے۔پھر ایک پروگرام بنائیں جس کے تحت ہر سال خوبیوں کی ایک مقرر تعداد اپنے اندر پیدا کریں اور کچھ خوبیوں کو بہتر کریں۔اگر آپ ہمارے بتائے گئے طریقوں پر عمل کریں گے تو انشاءاللہ آپ یہ خوبیاں پیدا اور بہتر کرسکیں گے۔آج سے اپنے آپ سے پختہ عہد کریں کہ آپ نے اپنے اندر کامیاب شخصیت کی خوبیاں پیدا کرنا ہیں۔کوشش شروع کر دیں اور ثابت قدم رہیں، اپنے رب سے دعا بھی کریں۔انشاءاللہ کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔

دنیا میں ہر فرد کامیاب ہونا چاہتا ہے۔کامیابی ہے کیا؟ ہر فرد کے لیے کامیابی کا مفہوم مختلف ہے۔ایک فرد علم حاصل کرنا چاہتا ہے تو دوسرا دولت،کوئی عزت وشہرت حاصل کرنا چاہتا ہے تو کوئی اقتدار۔تاہم لوگوں کی اکثریت مالی خوشحالی حاصل کرنا چاہتی ہے۔دولت اگرچہ خوشی اور سکون میں اضافہ کرتی ہے مگر یہ لازمی طور پر دائمی خوشی اور سکون کا سبب نہیں بنتی۔انسان کی اصل کامیابی آخرت کی کامیابی ہے۔ارشاد ربانی ہے''تحقیق ،کامیاب ہوا وہ شخص جس نے اپنے نفس کا تزکیہ کیا، پاکیزگی اختیار کی، جو اپنے رب کا ذکر کرتا رہا اور نماز پڑھتا رہا،مگر تم لوگ دنیا کی زندگی کو ترجیح دیتے ہو حالانکہ آخرت اس سے بہتر اور پائیدار ہے۔'' (الاعلیٰ۔97) دوسری جگہ ارشاد ہے'' پھر جو شخص آگ سے بچ جائے اور جنت میں داخل کیا جائے وہی کامیاب رہا۔'' (آل عمران) ایک اور جگہ ارشاد ہے'' آخر کار ہر شخص کو مرنا ہے اور تم سب اپنے اپنے پورے اجر قیامت کے روز پانے والے ہو۔کامیاب دراصل وہ ہے جو وہاں آتش دوزخ سے بچ جائے اور جنت میں داخل کر دیا جائے۔'' (آل عمران۔185) لہٰذا ایک انسان کی اصل کامیابی آخرت کی کامیابی ہے اور ناکامی آخرت کی رسوائی ہے۔

اللہ تعالیٰ کا نام لے کر کامیابی کا سفر شروع کر دیں۔آپ کی دنیا اور آخرت کی کامیابی کے لیے ہماری دعائیں آپ کے ساتھ ہیں۔

نفسیاتی بیماریاں____ نفسیاتی علاج

O خوف O انجانا خوف O گھبراہٹ O دل کی تیز دھڑکن
O بے چینی O بے سکونی O وہم وسوسے O خدشات
O اداسی وافسردگی O ڈیپریشن O ٹینشن O لکنت
O خوداعتمادی میں کمی O احساس کمتری O شرمیلا پن O سٹیج اور تقریر کا خوف
O ترک عادت O تعلیمی مسائل O شادی کے مسائل

کے موثر اور مختصر علاج

کے لیے

پروفیسر ارشد جاوید

ماہر ازدواجی ونفسیاتی مسائل (امریکہ)

نوٹ: آنے سے پہلے وقت ضرور طے کر لیجیے۔ شکریہ

پتہ کلینک:

بائیوٹیسٹ لیب۔ 681 شادمان-I

بالمقابل فاطمہ میموریل ہسپتال۔ لاہور

فون: 042-37582570, 37590161

موبائل: 0300-9484655